

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ**

**ДЕТЕРМІНАНТИ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО  
РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ  
ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ**

**КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ**

*за загальною редакцією доктора економічних наук, професора  
Ільчука Валерія Петровича*

**Чернігів 2018**

УДК 330.34:316.42(477)  
Д38

Рекомендовано до друку вченою радою Чернігівського національного технологічного університету (протокол № 11 від 26 листопада 2018 року).

**Рецензенти:**

**Богомолова Н. І.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Державного університету інфраструктури та технологій;

**Газуда Л. М.**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства ДВНЗ «Ужгородський національний університет»;

**Стоянова-Коваль С. С.**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і оподаткування Одеського державного аграрного університету.

**Детермінанти** соціально-економічного розвитку України в умовах Д38 трансформаційних зрушень : колективна монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. П. Ільчука. – Чернігів : ЧНТУ, 2018. – 432 с.

ISBN 978-617-7571-33-8

У монографії досліджено теоретико-методологічні засади соціально-економічного розвитку суб'єктів реального і фінансового секторів економіки в умовах трансформаційних зрушень, розкрито проблеми функціонування та розвитку реального сектору економіки в період трансформаційних зрушень національного господарства, визначено особливості інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки в умовах її трансформації. Значна увага приділяється питанням розвитку фінансового ринку в період трансформаційних зрушень національної економіки та проблемі забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання у трансформаційній економіці.

Колективна монографія підготовлена в межах наукової комплексної теми «Стратегічні пріоритети та механізми фінансового забезпечення інноваційного розвитку базових галузей національного господарства» (державний реєстраційний номер ДР № 0118U004407 (термін березень 2018 р. – лютий 2021 р.)) і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців, причетних до розробки та впровадження стратегії розвитку базових галузей національної економіки, студентів, аспірантів, викладачів закладів вищої освіти й усіх тих, хто цікавиться проблемами забезпечення інноваційного розвитку базових галузей національного господарства.

УДК 330.34:316.42(477)

ISBN 978-617-7571-33-8

© Чернігівський національний  
технологічний університет, 2018

# ЗМІСТ

<b>ПЕРЕДМОВА .....</b>	<b>5</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО І ФІНАНСОВОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ .....</b>	<b>8</b>
1.1. Теоретико-методичні та прикладні аспекти фінансового забезпечення підприємств реального сектору економіки (на прикладі сільськогосподарського машинобудування) .....	8
1.2. Теоретико-методичні підходи до оцінки вартості промислового підприємства в умовах ризику та невизначеності навколишнього середовища.....	19
1.3. Науково-теоретичні підходи до забезпечення прозорості використання публічних фінансів в Україні .....	29
1.4. Концепт домашнього господарства в теоріях розвитку соціально-економічних систем.....	36
1.5. Баланс економічної та політичної свободи як ефективність реалізації принципів публічного управління .....	47
1.6. Теоретико-організаційні засади формування відносин суб'єктів реального сектору економіки з партнерами.....	58
1.7. Теоретико-методологічні аспекти регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств в умовах європейської інтеграції.....	67
1.8. Теоретико-прикладні особливості розвитку соціально-трудових відносин в умовах трансформаційних зрушень.....	76
1.9. Диверсифікація джерел формування фінансових ресурсів закладів вищої освіти України.....	83
<b>РОЗДІЛ 2. ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА .....</b>	<b>93</b>
2.1. Зміст та роль фінансового планування в управлінні підприємствами реального сектору економіки .....	93
2.2. Механізм формування фінансової політики забезпечення ефективного розвитку суб'єктів господарювання .....	111
2.3. Ідентифікація алгоритму кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу України .....	127
2.4. Системи адміністрування вітчизняних підприємств: стан та проблеми розвитку .....	137
2.5. Інструментарій та комплекс завдань оцінювання результативності кредитування АПК у напрямі розвитку потенціалу України на міжнародних торгових ринках.....	149
2.6. Концептуальні засади реновації виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств на засадах стійкого розвитку .....	165
2.7. Еколого-економічна оцінка ефектів від розвитку відновлюваної енергетики .....	177
2.8. Прикладні рішення ефективного розвитку морегосподарського комплексу України .....	187

<b>РОЗДІЛ 3. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЇЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ</b>	195
3.1. Роль науково-інноваційної діяльності у формуванні національного виробництва інтенсивного типу	195
3.2. Фінансово-кредитне забезпечення інноваційного розвитку в Україні в умовах глобалізації	204
3.3. Дослідження інновацій як ключової детермінанти реалізації потенціалу розвитку підприємств ЖКГ (на прикладі Полтавської області)	212
3.4. Особливості інвестиційно-інноваційної діяльності гірничо-збагачувальних підприємств	221
3.5. Матрична модель вибору інноваційно-інвестиційної стратегії промислових підприємств	237
3.6. Аналітичне забезпечення управління інвестиційною діяльністю	255
<b>РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ В ПЕРІОД ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ</b>	267
4.1. Структура та функції Світового банку в контексті глобальних трансформацій фінансового ринку	267
4.2. Науково-концептуальні положення функціонування системи електронних фінансових послуг в Україні	276
4.3. Теоретичні засади функціонування ринку нетрадиційних банківських послуг як сегмента ринку фінансових послуг	295
4.4. Підвищення ефективності функціонування небанківських фінансових посередників як необхідної умови розвитку вітчизняного фінансового ринку	311
4.5. Стан та тенденції розвитку ринку страхування життя	321
4.6. Аналіз взаємозалежності показників фінансової звітності банків України	331
<b>РОЗДІЛ 5. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ</b>	352
5.1. Форензик у системі консалтингу з безпеки підприємств	352
5.2. Стрес-тестування як інструмент забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання	361
5.3. Застосування концепції cyber situational awareness в управлінні економічною безпекою підприємства	374
5.4. Концептуальні засади ідентифікації і систематизації ризиків ринку органічної продукції	384
5.5. Фінансові інструменти запобігання ризиків на туристичному ринку України	396
5.6. Страхування від нещасних випадків на транспорті в системі фінансово-економічної безпеки пасажирських залізничних компаній	404
5.7. Трансдисциплінарна методологія дослідження економічної безпеки України та її регіонів в умовах глобалізації	416
<b>ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ КОЛЕКТИВНОЇ МОНОГРАФІЇ</b>	426

## ПЕРЕДМОВА

Забезпечення стабільності зростання соціально-економічного розвитку, інтеграція національної економіки у світовий економічний простір пов'язані з глибокими структурними перетвореннями в усіх сферах суспільного життя, трансформацією господарського комплексу України, здійсненням ефективної фінансової політики.

Одним із найважливіших завдань забезпечення сталого функціонування економіки країни в умовах трансформаційних зрушень залишається пошук раціональних методів та інноваційних способів активізації розвитку всіх суб'єктів господарювання. Їхня діяльність при формуванні належних умов роботи таких економічних суб'єктів дозволяє підвищити темпи соціально-економічного розвитку країни, збільшити інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність національних виробників товарів на послуг на світових ринках. Це також сприяє створенню міцного фундаменту для стійкого функціонування національного господарства із забезпеченням його можливості до протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам, що виникають у трансформаційних умовах розвитку країни.

Отже, питання, розглянуті в колективній монографії, є актуальними в умовах сьогодення і потребують оприлюднення та наукового обговорення.

Монографія складається з п'яти розділів, кожен з яких присвячено дослідженню певної наукової проблеми в межах наукової теми дослідження «Стратегічні пріоритети та механізми фінансового забезпечення інноваційного розвитку базових галузей національного господарства» (державний реєстраційний номер ДР № 0118U004407 (термін березень 2018 р. – лютий 2021 р.)).

У розробленні першого розділу «**Теоретико-методологічні засади соціально-економічного розвитку суб'єктів реального і фінансового секторів економіки в умовах трансформаційних зрушень**» брали участь д-р екон. наук, проф. В. П. Ільчук, д-р екон. наук, проф. О. М. Парубець, д-р екон. наук, проф. Д. В. Дерій, д-р екон. наук, доц. Н. М. Грущинська, канд. екон. наук, доц. О. В. Шишкіна, канд. екон. наук, доц. Д. О. Сугоняко, канд. екон. наук, викл. М. І. Ус, канд. екон. наук, доц. О. Ю. Акименко, канд. екон. наук, доц. Н. І. Холявко, ст. викладач С. О. Крищенко, асист. Т. О. Шпомер. Науковцями було представлено матеріали, в яких розглядаються такі питання:

- теоретико-методичні та прикладні аспекти фінансового забезпечення підприємств реального сектору економіки (на прикладі сільськогосподарського машинобудування);
- теоретико-методичні підходи до оцінки вартості промислового підприємства в умовах ризику та невизначеності навколишнього середовища;
- науково-теоретичні підходи до забезпечення прозорості використання публічних фінансів в Україні;
- концепт домашнього господарства в теоріях розвитку соціально-економічних систем;
- баланс економічної та політичної свободи як ефективність реалізації принципів публічного управління;

- теоретико-організаційні засади формування відносин суб'єктів реального сектору економіки з партнерами;
- теоретико-методологічні аспекти регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств в умовах європейської інтеграції;
- теоретико-прикладні особливості розвитку соціально-трудових відносин в умовах трансформаційних зрушень;
- диверсифікація джерел формування фінансових ресурсів закладів вищої освіти України.

Другий розділ **«Функціонування та розвиток реального сектору економіки в період трансформаційних зрушень національного господарства»** містить результати наукових досліджень д-ра екон. наук, проф. Л. С. Селіверстової, д-ра екон. наук, проф. Н. С. Педченко, д-ра екон. наук, проф. Н. М. Вдовенко, канд. екон. наук, доц. В. Ю. Стрілець, канд. екон. наук, доц. О. М. Кальченко, канд. екон. наук, доц. В. В. Овчарука, канд. екон. наук, доц. О. Й. Вівчар, канд. сільгосп. наук, доц. А. І. Лівінського, канд. екон. наук, доц. Н. О. Рязанової, здобувача О. М. Пархацької, асистента М. М. Павленко щодо:

- змісту та ролі фінансового планування в управлінні підприємствами реального сектору економіки;
- механізму формування фінансової політики забезпечення ефективного розвитку суб'єктів господарювання;
- ідентифікації алгоритму кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу України;
- системи адміністрування вітчизняних підприємств: стан та проблеми розвитку;
- інструментарію та комплекс завдань оцінювання результативності кредитування АПК у напрямі розвитку потенціалу України на міжнародних торгових ринках;
- концептуальних засад реновації виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств на засадах стійкого розвитку;
- еколого-економічної оцінки ефектів від розвитку відновлюваної енергетики;
- прикладних рішень ефективного розвитку морегосподарського комплексу України.

Третій розділ **«Особливості інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки в умовах її трансформації»** містить наукові доробки д-ра екон. наук, проф. Н. С. Педченко, д-ра техн. наук, проф. В. А. Ковальчука, канд. екон. наук, доц. О. В. Товстиженко, канд. екон. наук, доц. К. Ю. Сіренко, канд. екон. наук, доц. О. М. Шуплат, канд. техн. наук, доц. О. М. Бондарчук, канд. техн. наук, доц. Т. М. Ковальчук, канд. техн. наук, доц. О. З. Сорочак, канд. екон. наук, доц. Н. С. Барабаш, канд. екон. наук, ст. викл. А. О. Міщенко, викл. Т. В. Ріпи, здобувача М. І. Кімуржій, здобувача С. А. Квак, асист. Г. А. Лашкун, які стосуються:

- ролі науково-інноваційної діяльності у формуванні національного виробництва інтенсивного типу;

- фінансово-кредитного забезпечення інноваційного розвитку в Україні в умовах глобалізації;
- дослідження інновацій як ключової детермінанти реалізації потенціалу розвитку підприємств ЖКГ (на прикладі Полтавської області);
- особливостей інвестиційно-інноваційної діяльності гірничо-збагачувальних підприємств;
- матричної моделі вибору інноваційно-інвестиційної стратегії промислових підприємств;
- аналітичного забезпечення управління інвестиційною діяльністю.

Результати, представлені д-ром екон. наук, проф. Б. В. Самородовим, канд. екон. наук, доц. Ю. О. Гернего, канд. екон. наук, доц. М. В. Дубиною, канд. екон. наук, доц. А. В. Тарасенко, канд. екон. наук, доц. М. П. Федішин, канд. екон. наук, ст. викл. Н. Є. Гембарською, канд. екон. наук, ст. викл. І. В. Фарінович, канд. екон. наук, асист. А. В. Жаворонком, асп. О. С. Тарасенко, здобувачем Р. В. Семенцовим, у четвертому розділі **«Розвиток фінансового ринку в період трансформаційних зрушень національної економіки»**, відображують:

- структуру та функції Світового банку в контексті глобальних трансформацій фінансового ринку;
- науково-концептуальні положення функціонування системи електронних фінансових послуг в Україні;
- теоретичні засади функціонування ринку нетрадиційних банківських послуг як сегмента ринку фінансових послуг;
- підвищення ефективності функціонування небанківських фінансових посередників як необхідної умови розвитку вітчизняного фінансового ринку
- стан та тенденції розвитку ринку страхування життя;
- аналіз взаємозалежності показників фінансової звітності банків України.

Дослідження, представлені у п'ятому розділі **«Забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання у трансформаційній економіці»**, відбивають дослідження д-ра екон. наук, проф. О. О. Примостки, д-ра екон. наук, проф. Р. В. Лаврова, д-ра екон. наук, проф. О. І. Гонти, канд. екон. наук, доц. І. В. Садчикової, канд. екон. наук, доц. В. А. Нехая, канд. екон. наук, доц. О. І. Панченко, канд. екон. наук, доц. А. А. Романової, канд. екон. наук, доц. Х. І. Штирхун, асист. В. В. Нехая щодо:

- форензіку в системі консалтингу з безпеки підприємств;
- стрес-тестування як інструменту забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання;
- застосування концепції cyber situational awareness в управлінні економічною безпекою підприємства;
- концептуальних засад ідентифікації та систематизації ризиків ринку органічної продукції;
- фінансових інструментів запобігання ризиків на туристичному ринку України;
- страхування від нещасних випадків на транспорті в системі фінансово-економічної безпеки пасажирських залізничних компаній;
- трансдисциплінарної методології дослідження економічної безпеки України та її регіонів в умовах глобалізації.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО І ФІНАНСОВОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ

### 1.1. Теоретико-методичні та прикладні аспекти фінансового забезпечення підприємств реального сектору економіки (на прикладі сільськогосподарського машинобудування)

Значні, як для сучасних умов господарювання, досягнення вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування, а саме: виготовлення та реалізація сільськогосподарської техніки у 2017 році на суму близько 10 млрд грн, з яких на експорт переважно в країни Європейського Союзу було поставлено продукції на суму 2,5 млрд грн, свідчить про певний їх виробничий потенціал. Проте в агропромисловому комплексі національної економіки використовують переважно техніку закордонних виробників, що свідчить про суттєві проблеми в розвитку вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Вітчизняні підприємства сільськогосподарського машинобудування, основні засоби виробництва яких характеризуються значним фізичним та моральним зносом, що суттєво позначається на технологічному рівні і якості їх виробничої програми, потребують корінного технологічного переоснащення. Основною проблемою інноваційних зрушень у сільськогосподарському машинобудуванні, на базі яких здійснюється технологічне переоснащення основних засобів виробництва, є відсутність належного фінансового забезпечення створення нової техніки та технологій.

Для вирішення проблем фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування, раціонального використання фінансових ресурсів під час реалізації інноваційних пріоритетів розвитку зазначеної підгалузі машинобудування пропонується створити на її рівні інноваційно-інвестиційну систему (ІС), у межах якої мають інтегруватись установи фінансово-кредитної системи, які забезпечують постачання фінансових ресурсів для інвестицій у зазначену підгалузь, науково-інноваційні структури, інноваційні розробки яких мають забезпечити технологічний прорив у галузі інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування, та управлінські, які забезпечують управління та координацію зусиль усіх учасників у досягненні кінцевої мети – створення інноваційно-інвестиційної бази технологічного переоснащення підгалузі сільськогосподарського машинобудування.

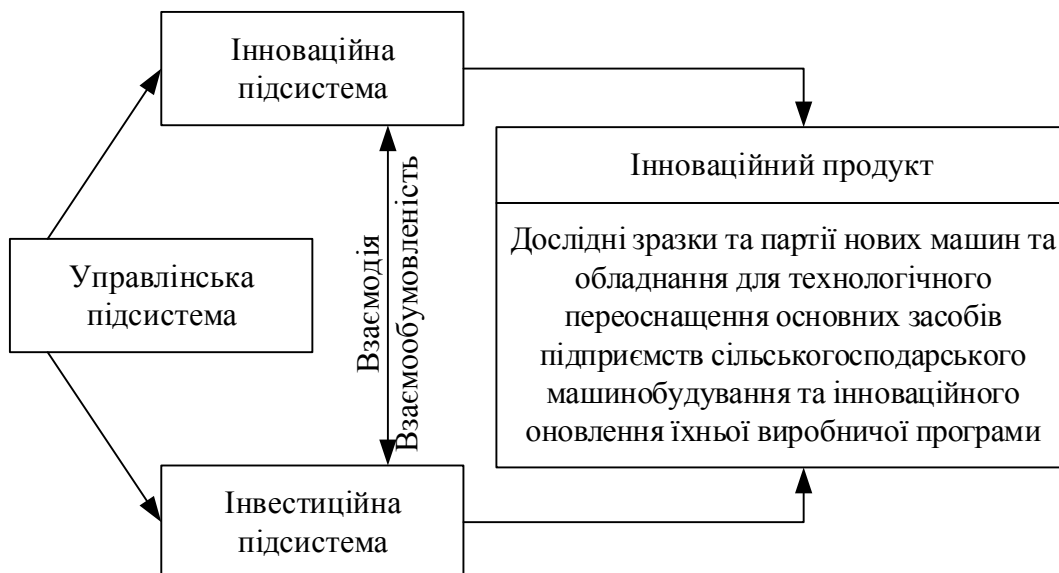
Узагальнена схема інноваційно-інвестиційної системи підгалузі сільськогосподарського машинобудування наведена на рис. 1.1.

Підсистеми інноваційно-інвестиційної системи мають охоплювати такі установи та організації:

*Управлінська підсистема*

- Міністерство аграрної політики та продовольства України;
- Національна академія аграрних наук України;
- Департамент інженерно-технічного забезпечення та сільськогосподарського машинобудування і т. ін.





*Рис. 1.1. Узагальнена схема інноваційно-інвестиційної системи сільськогосподарського машинобудування*

Джерело: розроблено авторами.

#### *Інноваційна підсистема*

- ТОВ «Український науково-дослідний інститут сільськогосподарського машинобудування»;
- наукова школа «Сільськогосподарське машинобудування»;
- національний науковий центр «Інститут механізації та електрифікації сільського господарства»;
- державна наукова установа «Південний науково-технічний центр по апробації і впровадженню нової техніки і технологій»;
- державне підприємство Запорізький конструкторсько-технологічний інститут сільськогосподарського машинобудування;
- державне підприємство Дніпропетровське спеціальне конструкторсько-технологічне бюро «Елеватормлинмаш»;
- центр трансферу технологій ТНТУ ім. І. Пулюя – центр сільськогосподарського машинобудування;
- Український науково-дослідний інститут прогнозування та випробування техніки і технологій для сільськогосподарського виробництва імені Леоніда Погорілого (УкрНДПВТ імені Леоніда Погорілого) і т. ін. [5].

#### *Інвестиційна підсистема*

- ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України»;
- АБ «Укргазбанк»;
- Банк ПУМБ;
- Державне публічне акціонерне товариство «Украгrolізинг»;
- ТОВ «Ексімлізинг»;
- НАК «Украгrolізинг»;
- ЗАТ «Спеціалізована акціонерна страхова компанія «Спецексімстрах» і т. ін.

Склад учасників зазначених підсистем інноваційно-інвестиційної системи може змінюватись залежно від їх участі в процесах управління, фінансового забезпечення та інноваційної діяльності, спрямованих на досягнення кінцевої мети – інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування.

У межах ПС сільськогосподарського машинобудування має проводитись прагматична інноваційна політика, визначатись інноваційні пріоритети розвитку, створюватись умови для формування сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату, що забезпечує управлінська підсистема.

Створення інноваційного продукту високого технологічного рівня на етапах від розроблення конструкторської документації й до виготовлення дослідного зразка забезпечує інноваційна підсистема, а фінансування реалізації всього обсягу робіт щодо розроблення нової техніки та технології забезпечує інвестиційна підсистема.

Функції інвестиційної підсистеми щодо фінансового забезпечення розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування поширюються не тільки на фінансування наукових досліджень, де мають бути розроблені технічні завдання (ТЗ), на створення новітніх основних засобів виробництва для підприємств сільськогосподарського машинобудування та їх виробничої програми, а й на розробку відповідних технічних проектів (ТП) і робочої конструкторської документації (РКД), що є результатом роботи конструкторських та конструкторсько-технологічних бюро, а також на фінансування виготовлення дослідних зразків (партій) інноваційної продукції, яка після їх налагодження та доведення до запланованих експлуатаційних характеристик готова до тиражування.

Виготовлення дослідних зразків і дослідних партій здійснюється на науково-виробничих та інших дослідних машинобудівних підприємствах, які орієнтуються на випуск нових зразків продукції для підприємств сільськогосподарського машинобудування, а саме – основних засобів як бази та основної складової їхнього інноваційного розвитку. До таких підприємств треба віднести [5]:

- ПАТ «ГППРОТРАКТОРСІЛЬГОСПМАШ» – головний інститут з проектування заводів тракторного, автомобільного та сільськогосподарського машинобудування;

- державне підприємство «Харківський науково-дослідний інститут технології машинобудування»;

- ТОВ НВП «Херсонський машинобудівний завод»;

- державне підприємство «Науковий центр точного машинобудування» і т. ін.

Результатом роботи таких підприємств є випуск дослідного зразка або дослідної партії інноваційної продукції, тиражування якої після налагодження, випробування та доведення до експлуатаційних показників має здійснюватись на машинобудівних підприємствах, які мають відповідну техніко-технологічну базу виробництва, здатну випускати сучасні наукоємні машини, обладнання та устаткування для будь-яких галузей національної економіки.

Реалізація фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування з урахуванням тиражування нової техніки та технологій для підприємств сільськогосподарського машинобудування найбільш повно може здійснюватись у межах більш потужного інтегрованого об'єднання – інноваційно-інвестиційного виробничого комплексу (ІВК), який охоплює такі інтегровані складові, як ПС сільськогосподарського машинобудування та відповідний виробничий комплекс (ВК), у складі якого задіяні високо-технологічні машинобудівні підприємства, які завершують технологічний цикл інноваційного розвитку зазначеної підгалузі машинобудування. Узагальнена схема інноваційно-інвестиційного виробничого комплексу наведена на рис. 1.2.

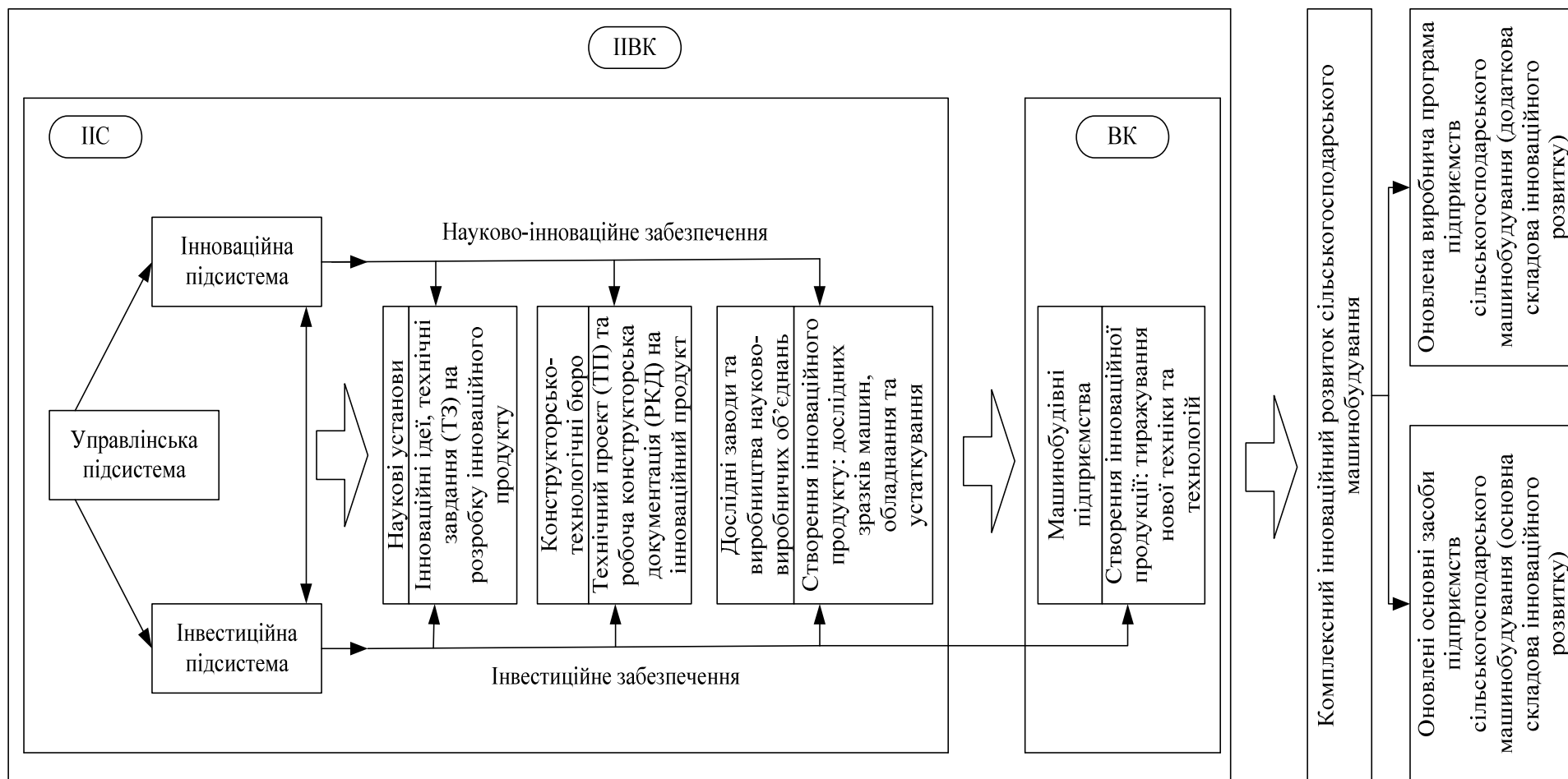


Рис. 1.2. Узагальнена функціональна схема інноваційно-інвестиційного виробничого комплексу сільськогосподарського машинобудування

Джерело: розроблено авторами.

В ПВК завершується виробничо-технологічний цикл створення нової техніки й технологій для підприємств сільськогосподарського машинобудування шляхом тиражування інноваційного продукту – налагоджених та доведених до запланованих експлуатаційних показників дослідних зразків машин, обладнання та устаткування на високотехнологічних машинобудівних підприємствах загального профілю, що має забезпечити технологічне переоснащення підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Що стосується оновлення виробничої програми як додаткової складової інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування, то розвиток цієї складової багато в чому визначається нарощеними технологічними можливостями самих підприємств сільськогосподарського машинобудування.

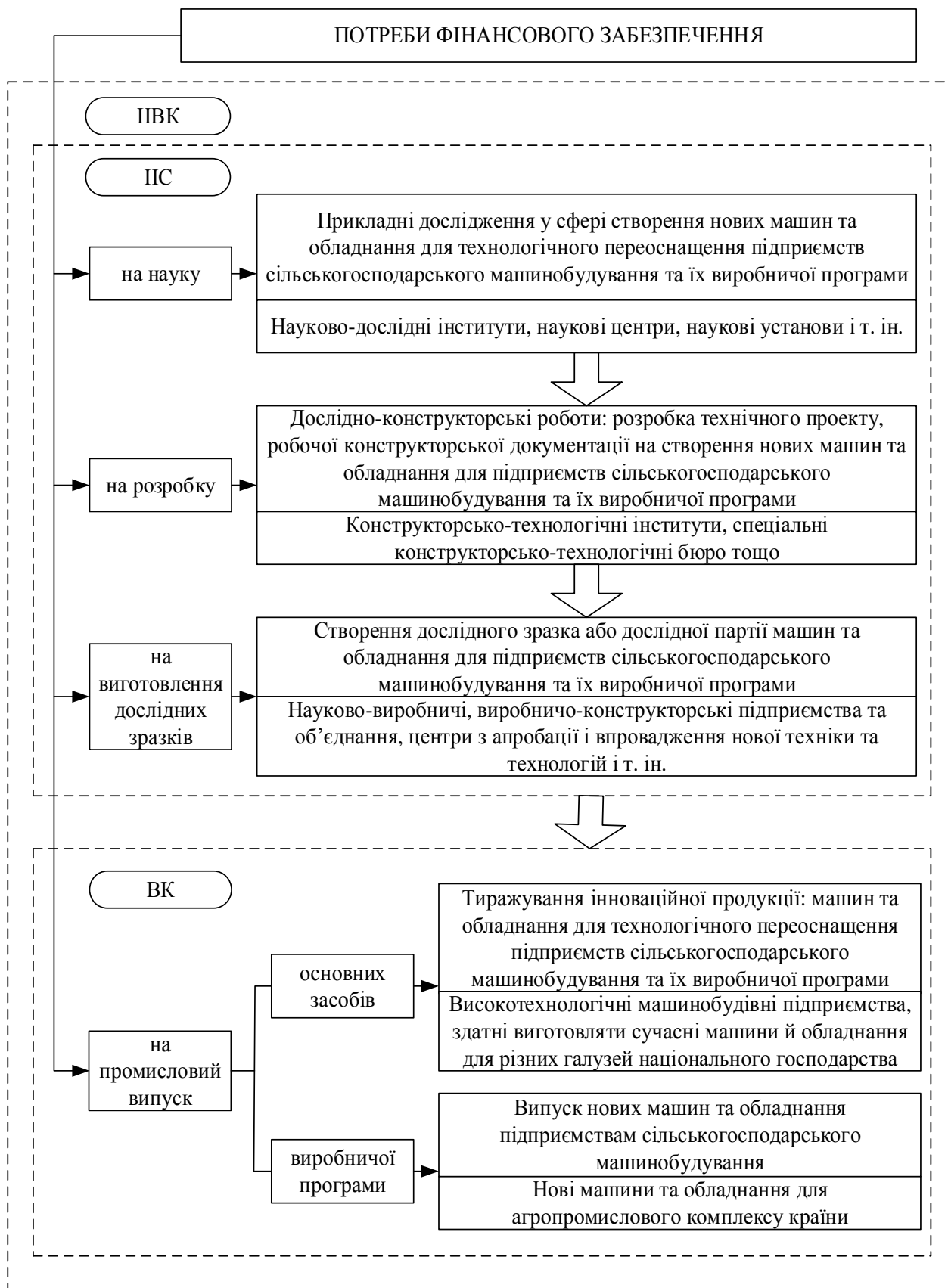
Структура потреб фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційного виробничого комплексу сільськогосподарського машинобудування наведена на рис. 1.3.

До пріоритетних із погляду інноваційного розвитку треба віднести ті підприємства сільськогосподарського машинобудування, які забезпечують випуск продукції, що користується найбільшим попитом споживачів та впровадження якої забезпечує швидкі темпи нарощування виробничого потенціалу аграрно-промислового комплексу країни. До таких підприємств належать: ПрАТ «Харківський тракторний завод», «ТОВ ТОВ «Оріхівсільмаш», ПАТ «Ельворті» (м. Кропивницький), ТОВ «Завод «Полігон» (м. Одеса), ПрАТ «Ніжинський завод сільськогосподарського машинобудування», ПрАТ «Уманьферммаш», ТДВ «Львівагромаш проект» ПрАТ «НИВА» (м. Кам'янець-Подільський), ТОВ «ВО «Ковельсільмаш», ПрАТ «Промінь» (м. Київ) та ін. (рис. 1.4) [4].

Створення ІС та ПВК у підгалузі сільськогосподарського машинобудування дасть змогу зосередити фінансові та інноваційні ресурси для прискореного інноваційного розвитку підприємств вказаної підгалузі машинобудування.

Виявлення структури фінансових потреб та їх обсягів на кожній ланці інноваційно-інвестиційного ланцюга в процесі інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування дасть змогу визначитись із джерелами фінансового забезпечення, механізмами та схемами залучення фінансових ресурсів, їх раціонального використання.

Створення інноваційно-інвестиційних інтегрованих структур у підгалузі сільськогосподарського машинобудування – ІС та ПВК дозволяє вирішити проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування за умов поліпшення інвестиційного клімату, удосконалення наявних методів інвестування та застосуванням нових механізмів та інструментів залучення фінансових ресурсів, у тому числі з нетрадиційних джерел, і використання мотивованої мобілізації капіталу фізичних та юридичних осіб, що надає ринкова економіка.



*Рис. 1.3. Структура потреб фінансового забезпечення  
інноваційно-інвестиційного виробничого комплексу  
сільськогосподарського машинобудування*

Джерело: розроблено авторами.



Рис. 1.4. Групування регіонів України за показником питомої ваги підприємств сільськогосподарського машинобудування  
Джерело: розроблено авторами на основі даних [4].

Інтеграція суб'єктів інноваційно-інвестиційної сфери сільськогосподарського машинобудування є тривалим, складним та суперечливим процесом, який супроводжується певними суперечностями у сфері фінансових відносин, що впливають на процеси формування ІС та ПВК, які перебувають на різних стадіях життєвого циклу. Формування ІС та ПВК дозволяє реалізувати ідею логістичного підходу до фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування як напрямку, пов'язаного з розробленням раціональних методів пошуку та залучення фінансових ресурсів, оптимізації інвестиційних потоків під час реалізації фінансового забезпечення всіх складових розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Становлення та розвиток ІС та ПВК є новим етапом удосконалення фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Розвиток вітчизняного сільськогосподарського машинобудування можливий за умов активізації інвестиційних процесів, спрямуванням інвестиційних потоків на інноваційне оновлення як виробничих засобів, так і нової продукції, впровадженням інноваційних технологій та створенням сучасної інноваційно-інвестиційної інфраструктури.

Активізація інвестиційних процесів прискорює інноваційний розвиток, який є основою економічного зростання. Ефективне фінансове забезпечення комплексного інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування найбільш успішно може бути реалізовано за умов логістичного підходу до процесів пошуку, залучення, формування та управління фінансовими потоками, які спрямовуються на інноваційне оновлення всіх складових розвитку підприємств – основних засобів та виробничої програми.

Логістика фінансового забезпечення стосується раціональної організації фінансових та інформаційних потоків, які спрямовуються на фінансування інвестицій, що забезпечують реалізацію інноваційних проектів у будь-якій галузі національного господарства [3].

Управління фінансовими та інформаційними потоками в підгалузі сільськогосподарського машинобудування має на меті економію фінансових ресурсів у процесі інноваційного розвитку зазначеної підгалузі машинобудування.

Логістичний підхід до фінансового забезпечення дозволяє економити фінансові ресурси, шляхом їх раціонального використання скорочувати терміни реалізації інноваційних проектів. Вартісно-часові параметри інноваційних проектів є предметом оптимізації при аналітичних дослідженнях інноваційно-інвестиційних процесів у реальному секторі економіки. Логістика фінансового забезпечення відкриває новий напрям наукових досліджень в інноваційно-інвестиційній сфері національної економіки.

Логістика у сфері фінансового забезпечення досліджує питання оптимізації як фінансових, так і інформаційних потоків, що виходить за межі фінансового менеджменту.

Логістичний підхід у галузі фінансового забезпечення значну увагу приділяє інформаційним потокам, які переважно передують фінансовим. Запровадження фінансово-логістичних технологій в управлінні фінансовими потоками при реалізації інноваційних проектів дозволяє вийти на новий рівень фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування.

Управління фінансовими потоками започатковується з виявлення джерел фінансових ресурсів, залученням їх на прийнятних умовах та накопичення певного обсягу, достатнього для фінансування конкретних інноваційних проектів. Що стосується комплексного інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування, то їх фінансове забезпечення здійснюється за двома напрямками: інноваційним оновленням основних засобів підприємств та їх виробничої програми, що пов'язано з виявленням оптимальних обсягів та термінів постачання фінансових ресурсів згідно з темпами реалізації інноваційних проектів та вимогами узгодженого інноваційного оновлення за зазначеними напрямками розвитку.

Логістичний підхід до фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування передбачає інформаційний супровід фінансових потоків, без якого неможливо забезпечити оптимальні обсяги і терміни постачання фінансових ресурсів. Звідси логістичний підхід до фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування передбачає тісну взаємодію фінансових та інформаційних потоків. Схема логістичного підходу до процесу фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування наведена на рис. 1.5.

У процесі фінансування інвестицій, які спрямовуються на розвиток сільськогосподарського машинобудування, інформація має надзвичайно важливе значення, особливо за умов постійних змін визначених раніше обсягів та термінів постачання фінансових ресурсів за різними напрямками вкладення капіталу, ризикованості та невизначеності інвестиційних рішень у процесі реалізації інноваційних проектів, мінливості бізнес-середовища в інноваційно-інвестиційній сфері економіки [2].

Необхідністю впровадження логістичного підходу до фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування є прагнення економії фінансових ресурсів, їх раціонального використання, скорочення термінів реалізації інноваційних проектів та підвищення їхньої економічної ефективності, прискорення темпів інноваційного оновлення зазначеної підгалузі машинобудування.

Необхідно зауважити, що застосування логістичного підходу до фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування значно підвищує ефективність використання фінансових ресурсів та оперативність фінансових рішень за різних умов залучення та вкладення капіталу, усуває диспропорції між потребою та обсягами постачання фінансових ресурсів у разі зміни вартісно-часових параметрів реалізації інноваційних проектів.

Інформатизація фінансового забезпечення поширює логістичні принципи у сферу управління фінансовими потоками, виявляє резерви фінансових та часових ресурсів, що дає змогу оптимізувати параметри інноваційних проектів [1].

Фінансові потоки можуть бути у вигляді окремих траншів, які постачаються для виконання певного обсягу робіт у межах реалізації інноваційних проектів, у вигляді безперервного фінансування поточних робіт у процесі реалізації одного або декількох проектів, у вигляді разових точкових перерахунків певного обсягу фінансових ресурсів на окремі об'єкти інноваційного оновлення тощо, що завжди супроводжується інформаційними потоками, виникнення яких передуює фінансовим [3].



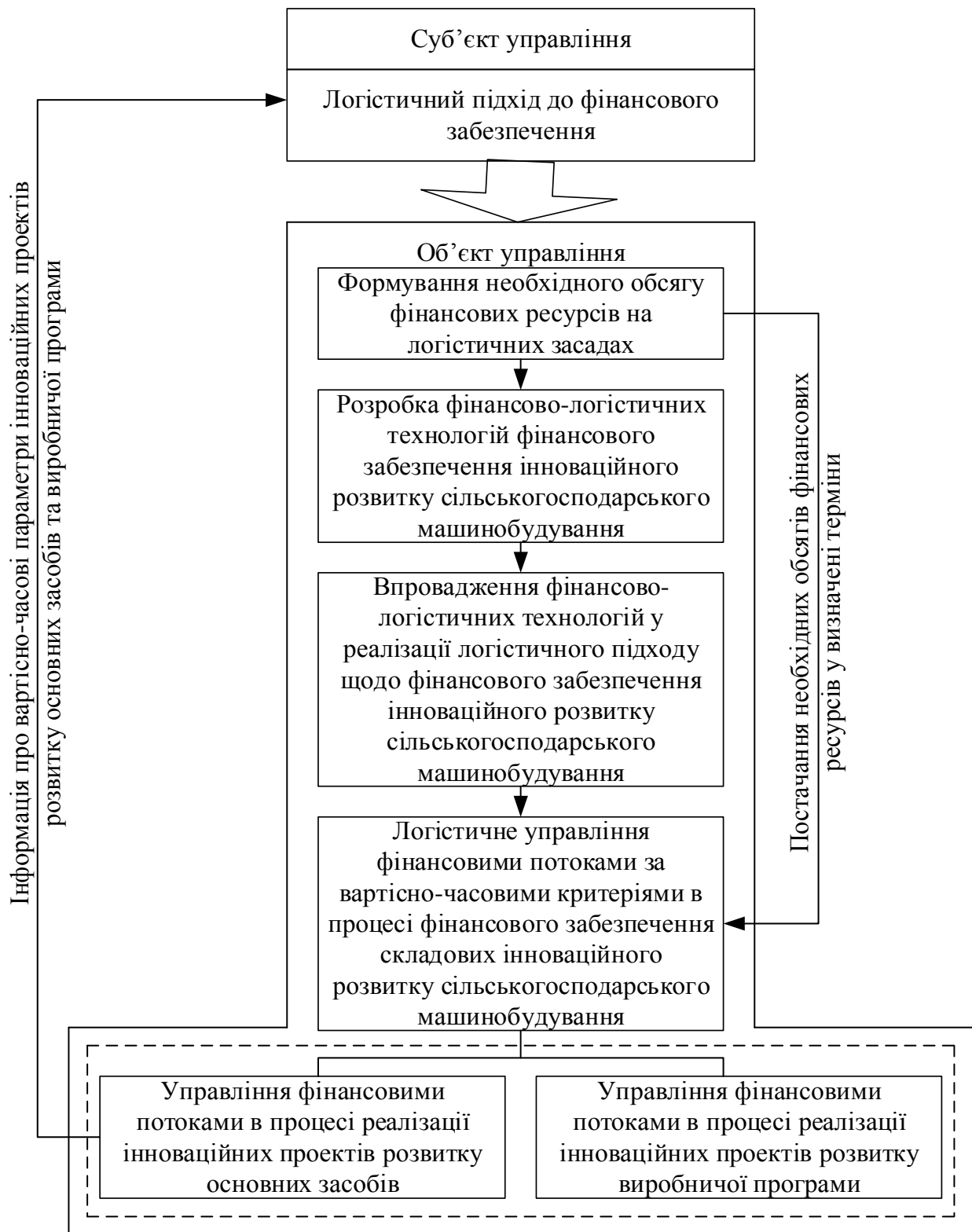


Рис. 1.5. Узагальнена схема логістичного підходу до процесу фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування  
Джерело: розроблено авторами.

Логістичний підхід до фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування вирішує питання з оптимізації фінансових потоків на всіх етапах інноваційних проектів, що підвищує їхню ефективність. Логістичний підхід до фінансового забезпечення дозволяє узгодити попит підприємств на фінансові ресурси з їх пропозицією на

фінансовому ринку, структуру інвестицій, а також їх види та форми, здійснює оптимальний процес управління потоками фінансових ресурсів та інформації на всіх етапах реалізації інноваційних проектів.

Напрями логістичного впливу в процесі фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування наведені на рис. 1.6.

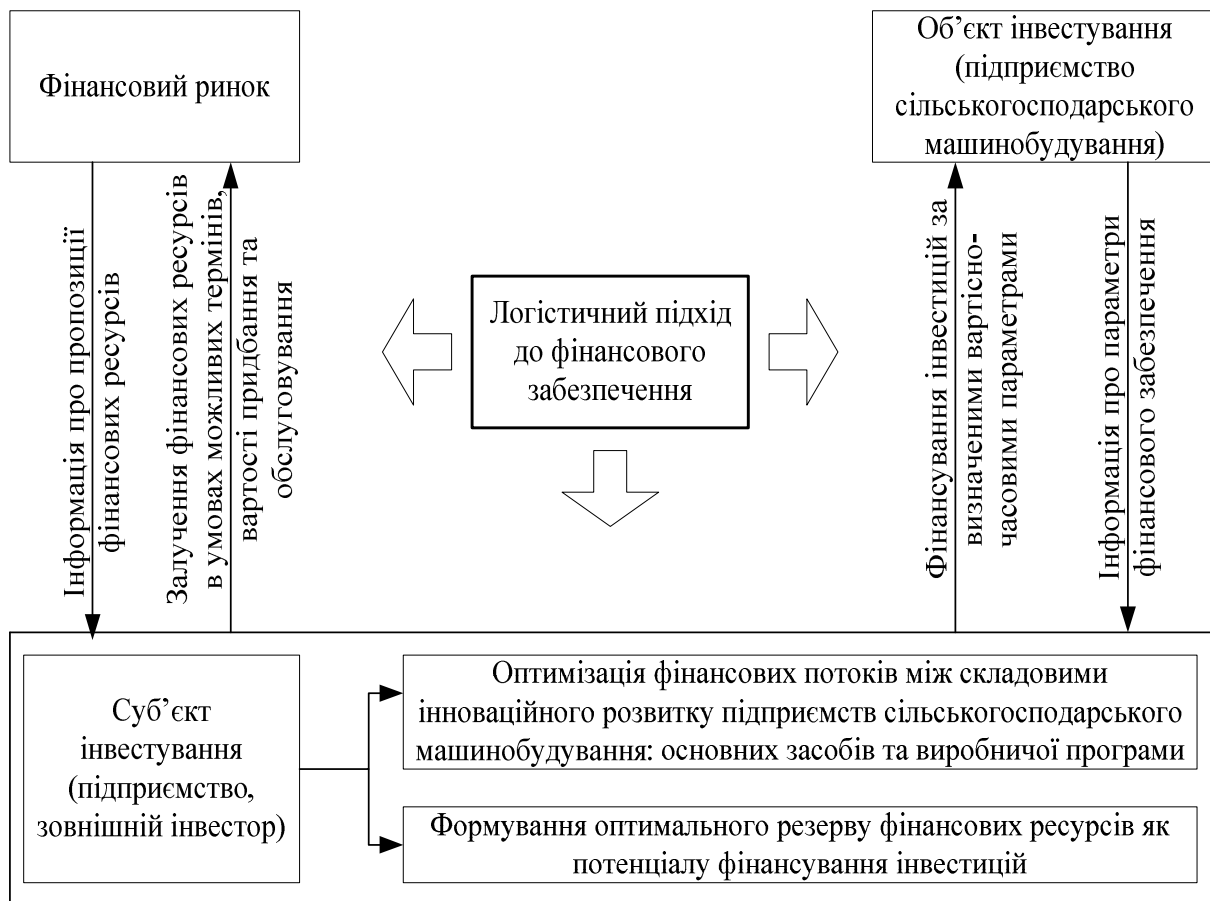


Рис. 1.6. Напрями логістичного впливу в процесі фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування  
Джерело: розроблено авторами.

Фінансове забезпечення реалізації інноваційних проектів з погляду управління інформаційними та фінансовими потоками є динамічним процесом, ефективне управління яким забезпечується на засадах логістичного підходу.

Логістичний підхід до фінансового забезпечення реалізації інноваційних проектів виявляється в запровадженні логістичного управління інформаційними та фінансовими потоками, спрямованими на безперебійне та ефективне їх фінансування в запланованих термінах та обсягах з метою економії фінансових ресурсів та часу.

Найбільш вагомий позитивний результат використання логістичного підходу до фінансового забезпечення реалізації інноваційних проектів здійснюється за умов одночасного фінансування ряду інноваційних проектів певних об'єктів із різною потребою інноваційного оновлення і які мають бути технологічно сумісними для узгодженого функціонування в процесі реалізації певного технологічного процесу.

Логістичний підхід до фінансового забезпечення інноваційних проектів повинен сприяти раціональному використанню та оптимізації фінансових витрат, скороченню термінів реалізації інноваційних проектів, створенню інноваційних продуктів високої якості, мінімізації ризиків інвестування в процесі інноваційного оновлення виробництва.

Застосування логістики у сфері управління фінансовими потоками сприяє раціоналізації та оптимізації фінансового забезпечення, що виявляється в керованості та мобільності фінансових ресурсів у процесі реалізації інноваційних проектів.

### Список використаних джерел

1. Говорушко Т. А., Обушна Н. І., Собко Н. В. Особливості управління системою фінансової логістики підприємства в ринковому середовищі. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2013. № 2. С. 53–62.

2. Докієнко Л. М. Фінансова логістика на підприємстві: теоретичні аспекти. *Економічний вісник НГУ*. 2012. № 3. С. 121–126.

3. Лещук В. П. Логістичний підхід до управління фінансовими потоками суб'єктів бізнесу в ринковому середовищі. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2014. № 4. С. 181–185.

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua>.

## 1.2. Теоретико-методичні підходи до оцінки вартості промислового підприємства в умовах ризику та невизначеності навколишнього середовища

Вартість, яка відображає сукупну характеристику фінансових показників, забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин та визначає їх взаємодію й координацію є узагальненим показником ефективності стійкого функціонування і сталого розвитку промислових підприємств.

Результати оцінки вартості відображаються практично на всіх показниках діяльності функціонуючого суб'єкта, а отже, при прийнятті будь-якого управлінського рішення необхідно враховувати, яким чином воно позначиться на його вартості в короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективі. Тому, формуючи тактичні та стратегічні плани розвитку, суб'єкт підприємництва повинен планувати зважений комплекс цілей, завдань і заходів, спрямований на максимізацію вартості, що, у свою чергу, дозволить усім зацікавленим сторонам (наявним і потенційним власникам та інвесторам, адміністрації, топ-менеджменту тощо) задовольнити свої інтереси. Так, зростання вартості компанії дозволить її власникам отримувати додаткові доходи від володіння корпоративними правами, постачальникам – збільшувати обсяги поставок сировини, матеріалів, напівфабрикатів тощо і, відповідно, примножувати свої доходи, споживачам – розширювати спектр задоволення власних потреб, державі – збільшувати обсяг податкових надходжень у бюджет і позабюджетні фонди. Таким чином, актуальність проблеми підвищення вартості суб'єктів економіки в умовах ризику та невизначеності навколишнього середовища не викликає сумнівів.

Проблема дослідження сутності вартості підприємств та методології її оцінювання перебуває в центрі уваги численних вітчизняних і закордонних учених, таких як: І. Бланк, А. Дамодаран [1], Б. Клейнер, С. Майерс, О. Мендрул [3],

М. Міллер, Ф. Модільяні, Т. Коупленд [2], В. Савчук та інших. Із науковців, що досліджували проблему мінімізації ризиків у поєднанні з оцінкою вартості економічних суб'єктів загалом і промислових підприємств зокрема, можна відзначити І. А. Бланка, М. В. Чекулаєва, А. А. Лобанова, А. Г. Грязнова, А. О. Старостіну, А. В. Чугунова та багатьох інших.

На основі аналізу опублікованих досліджень у окресленій сфері можна зазначити, що незважаючи на чисельність робіт у сфері оцінки вартості промислових підприємств, багато питань залишається недостатньо опрацьованими. Зокрема, у дослідженнях недостатньо повно опрацьовані питання поєднання проблеми ризик-менеджменту з оцінкою вартості. На нашу думку, вирішення проблеми мінімізації впливу ризиків на вартість промислових підприємств потребує виокремлення ризикоформуючих вартісних чинників, уточнення систематизації видів вартості, яка оцінюється залежно від поставленої перед суб'єктом господарювання мети та методів її оцінювання. Зазначені аспекти зумовлюють вибір теми дослідження та дозволяють сформулювати її мету й основні завдання.

Метою цієї наукової роботи є дослідження сутності й видів вартості промислового підприємства, причин і наслідків її коливання під впливом ризиків та загроз навколишнього середовища.

Вартість є, з одного боку, джерелом фінансових ресурсів промислових підприємств, а з іншого – результатом функціонування, що уособлюється в майні суб'єкта господарювання. Саме тому дослідження сутності та функціонального призначення вартості є визначальним етапом нашого дослідження, яке загалом передбачає також:

- дослідження основних причин, що зумовлюють необхідність проведення оцінювання та видів вартості, що відповідають результатам такої оцінки;
- систематизацію основних принципів оцінювання вартості промислових підприємств в умовах ризику й невизначеності навколишнього середовища;
- визначення видів ризику, які суттєво впливають на величину вартості, причин і наслідків такого впливу;
- формулювання основних теоретико-прикладних завдань, що потребують вирішення в процесі проведення оціночних робіт у контексті мінімізації ризиків та окреслення основних напрямків їх вирішення.

**1. Дослідження сутності та функціонального призначення вартості.** Дослідження питань вартості можна простежити, починаючи з робіт філософів античності (Арістотель «Нікомахова етика»), класиків політичної економії – А. Сміта, Д. Рікардо, інших науковців – Дж. Локка, В. Петті, К. Маркса і завершуючи представниками сучасних наукових шкіл. У сучасній науковій літературі вартість як економічна категорія розглядається в різних контекстах: через кількість уречевленої праці, через вартість і цінність товару, капітал, через гроші та грошовий еквівалент тощо. Так, тлумачні словники Ожегова й Ушакова визначають вартість кількістю необхідної праці, що витрачається на виробництво товару і є уречевленою в цьому товарі [9]. Універсальний економічний словник визначає вартість як політекономічну категорію, що позначає величину уречевленої і живої праці, витраченої на виробництво товару [8]. Вартість є економічною категорією, яка відображає в грошовому вимірі цінність товару для ринку [4]. Вартість – це гроші чи грошовий еквівалент, який покупець готовий обміняти на який-небудь

предмет чи об'єкт [4]. Вартість – це виражені в грошах затрати на виробництво й реалізацію товару, а також зміст ринкових відносин між учасниками ринку [4].

У практиці суб'єктів господарювання поняття вартості розглядається в різних контекстах, наприклад: вартість підприємства, вартість бізнесу, вартість капіталу тощо. Саме трактування вартості у вищезазначених аспектах лежить в основі нашого подальшого дослідження. Розбіжні концепції щодо сутності суб'єктів підприємництва зумовлюють існування відмінних підходів до їхньої вартості. Зокрема, вартість промислових підприємств може розглядатися як сукупна вартість його активів чи власного капіталу, як вартість накопиченого досвіду, як вартість створеного на підприємстві прибутку тощо.

Дослідження наукових праць економістів, які досліджують проблеми управління вартістю підприємства, дозволило систематизувати наявні підходи до визначення поняття «вартість підприємства» (рис. 1.7).

Вартість підприємства пропонується визначати на основі:

- *вартості майна підприємства* (при цьому інформаційною базою аналізу й оцінки майна слугує звіт про фінансовий стан (баланс підприємства));
- *рівноважної ціни підприємства*, що формується в процесі продажу-купівлі підприємства чи його обміну на інше підприємство або актив і залежить від інтересів покупця і продавця;
- *комплексної оцінки ефективності діяльності* підприємства, яка відображає функціонування й розвиток економічного суб'єкта;
- *відносин підприємства із зовнішнім середовищем*, які здатні спричинити як зростання вартості, наприклад, унаслідок залучення інвестиційного капіталу, так і її зниження, наприклад, у результаті втрати частини виробничих потужностей із певних форс-мажорних обставин, таких як: техногенна катастрофа, втрата виробництв розташованих на окупованих територіях тощо;
- *очікуваних грошових потоків*, які залежать від ефективності реалізації підприємством його тактичних і стратегічних планів та завдань, специфіки внутрішнього і зовнішнього середовища тощо;
- *економічної цінності підприємства*, яка, серед іншого, ґрунтується на ефективності його діяльності, динаміці зміни вартості майна, його соціальній корисності та інших аспектах.

## **2. Систематизація основних принципів оцінки вартості промислових підприємств в умовах ризику й невизначеності навколишнього середовища.**

Оцінка вартості промислових підприємств в умовах трансформаційних зрушень має здійснюватися за умов дотримання певних правил і принципів, які, крім іншого, відображають закономірності формування вартості майна.

До таких принципів варто віднести принцип корисності, принцип заміщення, принцип ринкової орієнтації (попиту та пропозиції), принцип граничної продуктивності, принцип очікування, принцип розумної обережності оцінок, принцип альтернативності оцінок, принцип зміни вартості, принцип ефективного використання (рис. 1.8) [1; 2; 4].

**3. Дослідження основних причин, що зумовлюють необхідність проведення оцінювання та узагальнення видів вартості.** Різноманіття підходів до визначення вартості формує відмінність видів вартості, які застосовуються для оцінки всіх процесів функціонування й розвитку промислових підприємств.

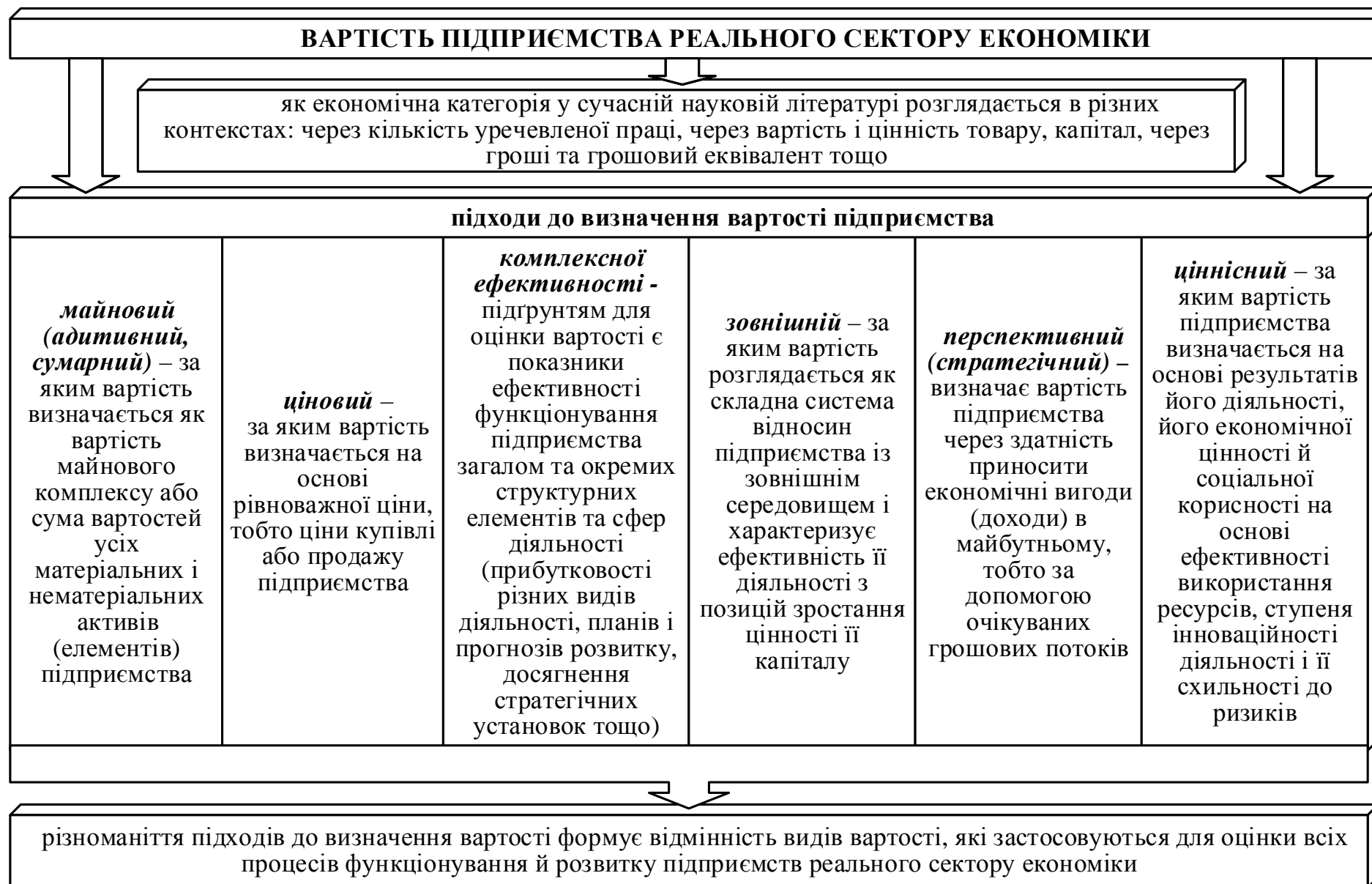


Рис. 1.7. Сутність та зміст підходів до визначення вартості промислових підприємств

<b>ПРИНЦИПИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ</b>				
<i><b>принцип корисності</b></i>	<i><b>принцип заміщення</b></i>	<i><b>принцип очікування</b></i>	<i><b>принцип граничної продуктивності</b></i>	
ґрунтується на тому, що майно має вартість тільки за умови корисності його для потенційного власника або користувача	передбачає врахування поведінки покупців на ринку, яка полягає в тому, що за придбання майна не сплачується сума, більша від мінімальної ціни майна такої ж корисності, яке продається на ринку	передбачає, що вартість об'єкта оцінки визначається розміром економічних вигід, що очікуються від володіння, користування та розпорядження ним	передбачає врахування впливу на вартість об'єкта оцінки таких факторів, як праця, управління, капітал і земля, що є пропорційним їхньому внеску в загальний дохід	
<i><b>принцип ринкової орієнтації</b></i>	<i><b>принцип зміни вартості</b></i>	<i><b>принцип ефективного використання</b></i>	<i><b>принцип розумної обережності оцінок</b></i>	<i><b>принцип альтернативності оцінок</b></i>
відображає співвідношення пропозиції та попиту на подібне майно; передбачає врахування ринкових коливань цін на майно промислових підприємств	передбачає зміну вартості в результаті зміни внутрішнього стану та дії зовнішніх факторів	полягає у тому, що з усіх можливих варіантів експлуатації промислового підприємства обирається той, що забезпечує найефективніше використання його функціональних характеристик, а отже, приносить найбільшу вартість	ґрунтується на критичному ставленні оцінювача до всієї інформації, що стає йому відомою від адміністрації промислового підприємства, і, по можливості, перевірці цієї інформації, у тому числі за рахунок звернення до незалежних джерел	розкривається у використанні різних методів оцінки та здійсненні порівнянь показників вартості, отриманих у результаті застосування альтернативних методів

Рис. 1.8. Принципи оцінки вартості промислових підприємств

Поняття вартості промислового підприємства доцільно розглядати в різному контексті, який залежить від ситуації, у якій виникає необхідність оцінки вартості та мети оцінювання (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

*Ситуації, у яких виникає необхідність оцінки вартості, і види вартості, що їм відповідають*

<b>Випадки в яких виникає необхідність оцінки вартості</b>	<b>Мета оцінки</b>	<b>Види вартості</b>
Реалізація поточних цілей і завдань діяльності суб'єкта підприємництва	– формування тактики і стратегії розвитку підприємства; – розробка бізнес-планів розвитку суб'єкта підприємницької діяльності	первісна, залишкова, відновна, ринкова, вартість діючого підприємства, інвестиційна
Оцінка вартості майна, яким володіє власник	– вартість об'єкта оцінки для конкретного власника, який не збирається виставляти його на ринок	споживча
Продаж або купівля підприємства	– встановлення доцільності інвестування коштів; – визначення реальної ціни продажу майна	інвестиційна, первісна, вартість підприємства при існуючому використанні
Визначення кредитоспроможності підприємства	обчислення реальної вартості кредитного забезпечення	заставна
Реорганізація підприємства (спрямована на укрупнення, розукрупнення або без змін розмірів)	– визначенні доцільності інвестування коштів в те чи інше підприємство; – визначення бази для складання передавального чи розподільного балансу, а також для встановлення пропорцій обліку корпоративних прав	ринкова, інвестиційна
Приватизація державного майна	– визначення початкової ціни продажу об'єкта приватизації	ринкова
Оренда цілісного майнового комплексу (структурного підрозділу)	– визначення орендної плати	вартість права оренди
Банкрутство та ліквідація підприємства	– визначення вартості ліквідаційної маси	ліквідаційна, утилізаційна
Санация (оздоровлення) підприємства	– визначення санаційної спроможності, розрахунок ефективності санації	ринкова
Відновлення суб'єкта господарювання	– відновлення діяльності суб'єкта оцінки, який постраждав унаслідок форс-мажорних обставин (аварій, катастроф, руйнування унаслідок військових дій); – відновлення діяльності суб'єкта оцінки в необхідних архітектурних рішеннях (з метою забезпечення / збереження архітектурного (історичного) обліку населеного пункту)	відновна, вартість заміщення

Відповідно до цього розрізняють [2; 6]:

– *ринкову вартість* – яка являє собою найбільш вірогідну ціну, за якою суб'єкт підприємницької діяльності може бути проданий на відкритому ринку в умовах конкуренції;



– *інвестиційну вартість* – розраховується зважаючи на очікувані інвестором доходи і конкретну ставку їх капіталізації, і може бути як більше, так і менше за його ринкову вартість;

– *споживчу вартість* (вартість при існуючому використанні) – відображає цінність об'єкта оцінки для конкретного власника, який не збирається виставляти його на ринок;

– *заставну вартість* – розраховується з метою забезпечення кредиту;

– *ліквідаційну вартість* – визначається, якщо об'єкт нерухомості повинен бути відчужений у строк менший за звичайний термін служби аналогічних об'єктів і є чистою грошовою сумою, яку власник об'єкта оцінки може отримати у разі його ліквідації або примусового продажу;

– *залишкову вартість об'єкта нерухомості* – вартість об'єкта з урахуванням зносу;

– *вартість утилізації* – є чистою грошовою сумою, яку власник об'єкта оцінки може отримати у разі повної ліквідації останнього;

– *первинну вартість* – фактичні витрати на придбання або створення об'єкта на момент початку його використання;

– *вартість підприємства при існуючому використанні* – ринкова вартість об'єкта оцінки, заснована на продовженні форми його функціонування в умовах можливого продажу на ринку;

– *вартість діючого підприємства* – вартість єдиного майнового комплексу, що визначається відповідно до результатів функціонування виробництва, яке сформувалося;

– *вартість права оренди* – одноразова плата за право користування та розпорядження об'єктом оцінки;

– *відновну вартість* – визначається витратами в поточних цінах на будівництво точної копії оцінюваного об'єкта;

– *вартість заміщення* визначається витратами в поточних цінах на будівництво суб'єкта господарювання, корисність якого еквівалентна корисності оцінюваного об'єкта, але збудованого в новому архітектурному стилі з використанням сучасних проектних нормативів прогресивних матеріалів і конструкцій, а також сучасного устаткування.

Зауважимо, доцільність оцінювання суб'єктів господарювання за різними видами вартості може суттєво коливатись під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, у тому числі: економічними чинниками макроекономічного плану, які пов'язані з ринковою кон'юнктурою, здійсненням зовнішньоекономічної діяльності, та мікроекономічними, що визначаються специфічними особливостями і параметрами конкретних фінансово-господарських операцій; територіальними й галузевими особливостями (місце розташуванням об'єкта оцінки, його транспортною доступністю, наявністю і рівнем розвитку інфраструктури і т. ін.).

**4. Визначення видів ризику, які суттєво впливають на величину вартості, причин і наслідків такого впливу.** Ризик і невизначеність навколишнього середовища є обов'язковими атрибутами ринкової економіки, що суттєво впливають на вартість промислового підприємства.

Одним з основних етапів процесу оцінювання вартості є ідентифікація ризиків, які впливають на вартість економічного суб'єкта, оскільки рівень ризиковості визначає загальні аспекти та специфічні особливості стратегії і тактики розвитку суб'єкта господарювання. Ризики, які здатні негативно впливати на вартість компанії, пропонується поділяти на дві групи – внутрішні і зовнішні [11, с. 241]. *Зовнішні (систематичні, ринкові)* – не залежать від функціонування і розвитку суб'єкта господарювання і виникають при зміні окремих стадій економічного циклу, коливанні кон'юнктури фінансового ринку, нестабільності монетарної, бюджетної, цінової та податкової політики та інших факторів (рис. 1.9) [10].

*Внутрішні (несистематичні, специфічні) ризики* – пов'язані з діяльністю конкретного економічного суб'єкта та спричиняються його організаційною й управлінською структурою, недоліками системи контролю, професійністю персоналу тощо.

У процесі ідентифікації ризиків доцільно обмежити коло досліджуваних ризиків тими, які безпосередньо впливають на вартість об'єкта, що оцінюється. Це дозволить виокремити пріоритетні (профільні) ризики, систематизувати й ранжувати їх за ступенем впливу на величину вартості бізнесу, обирати спосіб їх розрахунку і мінімізації.

У структурі зовнішніх ризиків, які здатні суттєво вплинути на вартість суб'єкта господарювання, особливо в умовах нестаціонарної економіки, вважаємо доцільним виділити:

- *інфляційний ризик* – що спричиняє знецінення реальної вартості капіталу та очікуваних доходів;

- *валютний ризик* – властивий підприємствам, що ведуть зовнішньоекономічну діяльність, і в умовах девальвації національної грошової одиниці, може спричинити як недоотримання прибутку, так і втрату капіталу, що негативно позначиться на вартості компанії;

- *податковий ризик* – що зумовлюється нестабільністю і незваженістю законодавства у сфері оподаткування, проявляється у введенні нових податків, коливанні існуючих ставок діючих податків і зборів, зміні термінів і умов здійснення окремих платежів тощо.

До внутрішніх ризиків, здатних критично вплинути на вартість економічного суб'єкта, можна віднести:

- *ризик зниження фінансової стійкості*, що спричинюється недосконалістю структури формування майна підприємства і джерел фінансових ресурсів, може супроводжуватися втратою контролю над підприємством (організацією, установою);

- *ризик платоспроможності* спричинюється недостатністю грошових активів для виконання всіх невідкладних зобов'язань і може генерувати загрозу банкрутства і ліквідації підприємства;

- *кредитний ризик* проявляється в несплаті позичальником основного боргу та процентів по ньому відповідно до строків і умов кредитної угоди, може стосуватись усіх контрагентів підприємства та супроводжується спадом виробництва, невиконанням договірних зобов'язань, виникненням форс-мажорних обставин;

- *інвестиційний ризик* – може відноситись як до внутрішніх, так і до зовнішніх ризиків і характеризує можливість виникнення фінансових втрат у процесі здійснення інвестиційної діяльності.

## РИЗИК

- це поєднання ймовірності та наслідків настання несприятливих подій;  
- це можлива небезпека будь-якого несприятливого результату (отримання збитків чи недоотримання прибутків)

ризики виступають невід'ємною частиною господарського механізму суб'єкта реального сектору економіки, визначають результати його діяльності й відображаються на вартості

**зовнішні (систематичні, ринкові) ризики** – ризики, що не залежать від функціонування і розвитку суб'єкта економіки

**внутрішні (несистематичні, специфічні) ризики** – ризики, які пов'язані з діяльністю конкретного економічного суб'єкта

### види зовнішніх ризиків

політико-правові ризики, ринкові ризики (у тому числі фондовий, товарний, ціновий), податковий ризик, інфляційний ризик, валютний ризик, інвестиційний ризик (пов'язаний зі зміною макроекономічних умов інвестування) тощо

### види внутрішніх ризиків

ризик фінансової стійкості, ризик ліквідності, ризик платоспроможності, процентний ризик, інвестиційний ризик (пов'язаний із внутрішнім інвестуванням), інноваційний ризик, кредитний ризик, ризики персоналу тощо

зумовлені

зумовлені

### зовнішніми чинниками:

- циклічність економічного розвитку (спад, депресія);
- зміну макроекономічних умов інвестування;
- непрогнозоване коливання кон'юнктури фінансового ринку;
- падіння обсягів виробництва в країні;
- нестабільність політико-правових умов ведення бізнесу;
- недосконалість податкового законодавства;
- зростання темпів інфляції;
- зменшення рівня реальних доходів економічних суб'єктів;
- уповільнення платіжного обороту тощо

### внутрішніми чинниками:

- загальні (пов'язані з операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю; з виробничим, інноваційним, інвестиційним транспортним, кадровим потенціалом; з некваліфікованим фінансовим менеджментом, неефективною структурою активів і капіталу тощо);
- специфічні (зумовлені галузевими, територіальними особливостями функціонування підприємства, форс-мажорними обставинами, помилковістю прийняття рішень, економічними порушеннями і злочинами тощо)

- вищенаведені чинники зовнішнього характеру зумовлюють зростання негативного впливу зовнішніх ризиків на вартість суб'єкта господарювання (такими ризиками підприємство не може самостійно керувати, але повинно враховувати при розробці тактичних і стратегічних цілей і програм розвитку);

- внутрішні ризики спричинені певними видами діяльності підприємства та його специфікою, підлягають управлінню і здатні справляти як негативний, так і позитивний вплив на вартість економічного суб'єкта

Рис. 1.9. Вплив ризиків на вартість промислового підприємства

Зазначені ризики пов'язані з великим спектром інших ризиків (таких як, процентний ризик, інноваційний ризик, ризик ділової репутації, криміногенний ризик, ризик персоналу тощо), можуть взаємопосилювати один одного, змінюючи тим самим значущість впливу на вартість промислового підприємства.

**5. Формулювання основних теоретико-прикладних завдань, що потребують вирішення в процесі проведення оціночних робіт у контексті мінімізації ризиків та окреслення основних напрямків їх розв'язання.**

Проведення оціночних робіт передбачає виконання дій як організаційно-управлінського характеру (наприклад, укладання договору про проведення оцінки вартості підприємства, збір вихідної інформації про об'єкт оцінки, вибір і обґрунтування методології оцінки, проведення аудиторської перевірки та інвентаризації майна, узгодження результатів оцінки і т. ін.), так і розрахунково-аналітичного характеру (встановлення мети і завдань оціночної діяльності, обґрунтування доцільності застосування тих чи інших методичних підходів і методів оцінки, визначення факторів впливу на вартість компанії та побудова їх ієрархії, ідентифікація й оцінка ризиків (тих, що супроводжують усі стадії процесу оцінки та тих, прояв яких здатен спричинити зміни вартості), визначення переваг, недоліків і обмежень обраних методів та інструментів, розробка стратегії і тактики підвищення вартості компанії.

Реалізація тактичних і стратегічних планів розвитку промислового підприємства потребує розробки зваженої політики управління ризиками, яка передбачає розробку шляхів мінімізації впливу ризиків на вартість компанії. До таких шляхів вважаємо доцільним віднести: розподіл ризику (між підприємством та його контрагентами, між власниками тощо), уникнення ризику, створення резервів, лімітування витрат, страхування, диверсифікація діяльності тощо [12, с. 176]. Застосування наведених заходів дадуть змогу мінімізувати вплив ризиків на функціонування і розвиток суб'єкта господарювання загалом, що позитивно позначиться на оціночних показниках вартості.

Таким чином, необхідно зауважити, що незалежно від різноманіття підходів, які застосовуються до визначення поняття вартості, значної кількості наявних видів вартості, недосконалості існуючих методів і прийомів проведення оціночної діяльності, неможливості повністю нейтралізувати негативний вплив ризиків на кінцеві показники діяльності, вартість залишається ключовим показником ефективності функціонування і розвитку промислового підприємства і потребує проведення подальших досліджень.

### **Список використаних джерел**

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов: пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2004. 1342 с.
2. Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. Стоимость компании: оценка и управление: пер. с англ. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. 576 с.
3. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств: монографія. Київ: КНЕУ, 2002. 272 с.
4. Поняття вартості та її модифікації. URL: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/econ-teor/1393-ponyattya-varnosti-ta-jiji-modifikatsiji.html>.

5. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: Постанова кабінету міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п>.
6. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12 липня 2001 № 2658-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
7. Толковый словарь Ожегова онлайн. URL: <http://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=30614>.
8. Универсальный экономический словарь. Менеджмент, маркетинг, реструктуризация. Киев: Поисково-издательское агентство «Книга Памяти Украины», 1999. 392 с.
9. Ушаков Д. Н. Большой толковый словарь современного русского языка. URL: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ushakov-term-73016.htm>.
10. Шишкіна О. В. Вартість суб'єктів реального сектору економіки в умовах ризику і невизначеності. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 20. С. 223–228. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/45.pdf>.
11. Шишкіна О. В. Ідентифікація та експрес-оцінка фінансових ризиків промислових підприємств. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 4. С. 238–246. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vcndtue\\_2014\\_4\\_37.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vcndtue_2014_4_37.pdf).
12. Shyshkina O. The methods of minimization and neutralization of financial risks: theoretical and practical aspects. *Problems and prospects of economics and management: scientific journal*. 2016. № 4 (8). P. 176–181.

### **1.3. Науково-теоретичні підходи до забезпечення прозорості використання публічних фінансів в Україні**

Ефективне проведення реформи фінансової децентралізації в Україні неможливо забезпечити без розвитку інформаційної підтримки процесів взаємодії державних і місцевих органів влади з представниками бізнес-структур, територіальних громад, міжнародних інституцій та громадських організацій. Головними складовими зазначеної реформи є передача частини державних фінансових ресурсів на місцевий рівень та відповідальності за їх цільове та ефективне використання з метою підвищення конкурентоспроможності адміністративно-територіальних одиниць.

Питання забезпечення прозорості й відкритості публічних фінансів, зокрема на рівні державного і місцевого бюджетів, складових бюджетного процесу стали предметом дослідження багатьох вітчизняних учених. При цьому прозорість і відкритість публічних фінансів по-різному трактується в чинних нормативно-законодавчих актах та науковій економічній літературі. У розробленому в 2014 р. Міжнародним валютним фондом Кодексі фіскальної прозорості під останньою розуміється повнота, чіткість, достовірність, своєчасність і актуальність фінансової звітності у сфері публічних фінансів та відкритість розробки й реалізації напрямків фіскальної політики для громадськості [1].

У додатковому протоколі до Європейської хартії місцевого самоврядування про право участі у справах місцевого органу влади [2] зазначено, що реалізація такого права на практиці потребує визначення на законодавчому рівні умов і обмежень, які б не загрожували етичній чесності та прозорості здійснення пов-

новажень та обов'язків місцевих органів влади. Здійснення права участі передбачає доступ держави до офіційних документів органів місцевого самоврядування, розширення меж співпраці останніх із мешканцями територіальних громад та використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

У Бюджетному кодексі України [3] серед принципів побудови бюджетної системи зазначено принцип публічності та прозорості, який полягає у своєчасному інформуванні громадськості з питань складання, розгляду, затвердження, виконання державного бюджету та місцевих бюджетів, а також здійсненні постійного контролю за їх виконанням.

Прийнята у 2017 р. Концепція розвитку електронного урядування в Україні [4] визначає, що саме завдяки використанню інструментів е-урядування можливо досягти прозорості, відкритості та ефективності діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, підвищити якість надання публічних послуг громадянам, знизити корупційні ризики під час виконання обов'язків посадових осіб.

В аналітичній записці, складеній Національним інститутом стратегічних досліджень [5], зазначено, що питання прозорості публічних фінансів зводяться не лише до аналізу показників бюджету, а набувають ширшого значення: від аналізу якості державного та місцевого управління до соціальної, культурної, екологічної сфери.

Досліджуючи прозорість бюджету, Г. Маркович [6] вказує на те, що її забезпечення дозволяє громадськості розуміти складність та альтернативи бюджетних рішень, здійснювати моніторинг за їх виконанням, тим самим впливаючи на органи влади з метою захисту своїх громадянських прав. З погляду представників влади прозорість забезпечує врахування громадської думки при прийнятті остаточних бюджетних рішень, що, у свою чергу, сприяє поліпшенню соціальної політики і розподілу коштів бюджету.

Як зазначає Н. А. Бак [7], принцип прозорості повинен передбачати розкриття різних складових бюджетної інформації на всіх етапах бюджетного процесу, що буде сприяти підвищенню рівня довіри громадян до органів влади різних рівнів та поглибленню демократичних засад формування й розвитку українського суспільства.

Ю. Д. Радіонов [8] зауважує, що бюджетна прозорість дає громадянам змогу відчувати себе повноправними господарями у своїй країні, активно формувати пріоритети, бути рушійною силою соціально-економічних змін. Натомість держава завдяки забезпеченню прозорості бюджету формує чітку стратегію розвитку країни, мобілізує ресурси на першочергові статті, оптимізує витрати, посилює контроль за ефективністю використання бюджетних коштів, підвищує соціальні стандарти та рівень і якість життя громадян. При цьому автор вказує на існування взаємовпливу прозорості бюджетної системи на ефективність бюджетної політики та стійкість державних фінансів, визначаючи, що стандартом прозорості в бюджетній системі є надання суспільству та фінансовим ринкам, передусім ринку капіталу, гарантій, що представлена інформація є достатньо повна та об'єктивна, завдяки чому можна оцінити стійкість державних фінансів та їхню структуру.

На думку авторів роботи [9], забезпечення високого рівня фінансової безпеки держави та ліквідація корупції можлива саме завдяки досягненню прозорості та відкритості інформації про стан державного та місцевих бюджетів в Україні.

Практична реалізація напрямків реформи фінансової децентралізації, що розпочалася в Україні з 2014 р., ускладнюється впливом багатьох негативних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, одним серед яких є існування корупції. У світовому індексі сприйняття корупції (CPI) за 2017 р. Україна посіла 130-е місце серед 180 країн світу. На думку експертів Transparency International, для глобальної боротьби з корупцією на всіх рівнях влади необхідно забезпечити розвиток громадянського суспільства та прозорості й відкритості державного та місцевих бюджетів [10].

Для зменшення корупційних ризиків в Україні запроваджено електронне урядування, що передбачає широке застосування органами державної виконавчої влади та місцевого самоврядування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, що дають змогу розширити межі взаємодії з громадськістю в умовах формування цифрової економіки. З метою забезпечення прозорості у сфері публічних фінансів ведеться активна робота зі створення різноманітних веб-ресурсів на рівні органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування, інформація про які наведена в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

*Веб-ресурси у сфері забезпечення прозорості публічних фінансів*

Назва	Мета створення
1	2
Веб-ресурси Верховної Ради України	Підвищення поінформованості виборців шляхом звітування звітності народних депутатів, активізація залучення громадян до прийняття державних рішень – <a href="http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_komitis_site">http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_komitis_site</a>
Єдиний Урядовий веб-портал	Інформація за різними напрямками діяльності органів виконавчої влади – <a href="http://www.kmu.gov.ua/control">http://www.kmu.gov.ua/control</a>
Державна система електронних звернень	Запроваджено систему опрацювання звернень і запитів громадян до органів державної влади та органів місцевого самоврядування шляхом отримання публічної інформації через Інтернет-ресурси – <a href="http://z.gov.ua/index.php/main/about">http://z.gov.ua/index.php/main/about</a>
Портал відкритих даних	Своєчасне оприлюднення публічної інформації органів влади – <a href="https://data.gov.ua/dataset">https://data.gov.ua/dataset</a>
Єдиний веб-портал використання публічних коштів	Оприлюднення інформації про використання публічних коштів – <a href="https://spending.gov.ua/">https://spending.gov.ua/</a>
Державний веб-портал бюджету для громадян	Інформація про виконання по доходам і видаткам зведеного, державного, місцевих бюджетів – <a href="https://openbudget.gov.ua/?year=2018&amp;type=NATIONAL">https://openbudget.gov.ua/?year=2018&amp;type=NATIONAL</a>
Система електронного адміністрування ПДВ	Забезпечення обліку адміністрування податку на додану вартість в Україні в електронному вигляді – <a href="https://cabinet.sfs.gov.ua/help/seavat.html">https://cabinet.sfs.gov.ua/help/seavat.html</a>
Електронний кабінет	Сплата платниками державних і місцевих податків, подання електронних документів – <a href="https://cabinet.sfs.gov.ua/">https://cabinet.sfs.gov.ua/</a>
Кабінет електронних сервісів	Отримання документів у режимі on-line з державних реєстрів Міністерства юстиції України – <a href="https://kap.minjust.gov.ua">https://kap.minjust.gov.ua</a>

Табл. 1.2

1	2
Єдиний державний реєстр декларацій осіб, уповноважених на виконання функцій держави або місцевого самоврядування	Відкритий доступ в онлайн-режимі до декларацій посадових осіб – <a href="https://public.nazk.gov.ua">https://public.nazk.gov.ua</a>
Електронний майданчик «Держзакупівлі. Онлайн»	Відкрита інформація про державні та комерційні закупівлі, для здійснення контролю з боку громадськості за бюджетними закупівлями – <a href="https://www.dzo.com.ua">https://www.dzo.com.ua</a>

Джерело: складено авторами на основі [5].

Правовою основою функціонування державних інформаційних ресурсів у мережі Інтернет, а також прозорості державних і місцевих органів влади та самоврядування є Закон України «Про відкритість використання бюджетних коштів» [11], в якому зазначається на необхідність створення єдиного веб-порталу використання публічних коштів, на якому оприлюднюється інформація, підготовлена розпорядниками та одержувачами коштів Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим і місцевих бюджетів, органами Пенсійного фонду, підприємствами, а також фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування. Доступ до інформації, оприлюдненої на єдиному веб-порталі використання публічних коштів, є вільним та безоплатним.

Для розвитку електронного урядування створено нові структури центральних органів виконавчої влади, наприклад, Державне агентство з питань електронного урядування (2014), Державну установу «Відкриті публічні фінанси» (2017). На рівні міських, сільських, селищних рад, об'єднаних територіальних громад (ОТГ) удосконалюються офіційні веб-сайти, реєструються акаунти в соціальних мережах з метою налагодження зворотного зв'язку з мешканцями територіальних громад у віртуальному просторі. Також міста України активно приєднуються до Міжнародної хартії відкритих даних та створюють відповідні місцеві портали, на яких розміщують важливу інформацію для місцевих мешканців, що сприяє підвищенню рівня довіри останніх до органів місцевого самоврядування. Наразі до Хартії приєдналися такі міста, як Вінниця, Дніпро, Дрогобич, Житомир, Івано-Франківськ, Кропивницький, Львів, Чернівці.

Незважаючи на це, процес використання публічних коштів залишається недостатньо прозорим через відсутність відображення руху державних коштів через систему державних і комерційних банків, виникнення диспропорцій у розвитку електронного урядування в розрізі окремих територіальних громад. У зв'язку з цим в умовах розвитку цифрової економіки необхідно розвивати міжнародне, міжрегіональне та міжмуніципальне співробітництво у сфері забезпечення прозорості публічних фінансів.

Найбільшу актуальність питання розробки міжнародних стандартів оцінки та забезпечення бюджетної прозорості отримали після азійської кризи 1997 р. Починаючи з 2006 р. Міжнародне бюджетне партнерство почало проводити рейтинг країн за Індексом відкритості бюджету, але для України така оцінка здійснюється тільки з 2008 р. (табл. 1.3).



Таблиця 1.3

*Місце України в рейтингу бюджетної прозорості*

Показник	Рік				
	2008	2010	2012	2015	2017
Кількість країн світу, для яких визначався рейтинг	59	85	100	102	115
Місце України в рейтингу, у тому числі за складовими	26	19	35	56	39
Громадська участь	–	–	31	23	30
Контроль за бюджетом з боку законодавчих органів та контролюючих органів	–	–	73	79	83
Індекс відкритості бюджету (кількість набраних балів із 100 можливих)	55	62	54	46	54
Середнє значення індексу відкритості бюджету для країн, що досліджуються			43	45	42

Джерело: складено авторами на основі [12].

Як видно з даних, наведених у табл. 1.3, відповідно до міжнародного рейтингу бюджетної прозорості Open Budget Index у 2017 р. Україна посіла 39-е місце серед 115 країн світу, покращивши свої позиції порівняно з 2015 роком на 17 пунктів. При цьому рівень участі громадськості в процесах формування і використання бюджетних коштів залишається низьким.

Останнім часом спостерігається активізація процесів залучення громадян, особливо за рахунок партисипативного або учасницького бюджетування до формування місцевих бюджетів і контролю за цільовим використанням бюджетних коштів. Першими містами в Україні, які запровадили бюджет часті у 2015 р., були Полтава, Чернігів, Черкаси. Експертами Громадського Партнерства «За прозорі місцеві бюджети!» разом з партнерами розроблена Методологія оцінки прозорості місцевих бюджетів. Запропонована Методологія може бути використана у внутрішньому та зовнішньому застосуванні; дає змогу провести оцінювання прозорості на всіх стадіях бюджетного процесу та різних рівнях місцевих бюджетів; має інноваційний компонент, завдяки якому можна здійснювати оцінку прозорості в довгостроковій перспективі; поєднує результати часового і просторового аналізу [13].

Починаючи з 2013 р. за ініціативою Громадянської мережі ОПОРА створена Мережа партнерів з вимірювання Індексу публічності місцевого самоврядування. Оцінювання здійснюється на основі показників, що охоплюють широкий спектр публічного урядування не тільки на рівні муніципалітетів, а й окремих суб'єктів, наділених владними повноваженнями. За останні п'ять років спостерігається зростання середнього значення зазначеного Індексу в містах обласного значення з 51 % у 2013 р. до 64 % у 2017 р. Протягом 2013-2017 рр. провідні позиції в рейтингу Індексу публічності посідають такі міста, як Івано-Франківськ, Київ, Луцьк, Вінниця, Львів, Чернівці. Найнижчі показники прозорості мають муніципалітети міст Ужгорода, Одеси, Черкас, Дніпра, Запоріжжя та Житомира [14].

Українським представництвом міжнародної антикорупційної мережі Transparency International [15] було проведено рейтинг прозорості 100 міст України, оцінка за яким здійснювалась на основі 91 показника. Перші місця в

рейтингу за кількістю балів посіли міста Львів, Кропивницький, Івано-Франківськ, Миколаїв, Київ. Останні місця в рейтингу – міста Новомосковськ, Мирноград та Дунаївці. Також зазначеною організацією було визначено рейтинг прозорості інвестиційного сектору 100 міст України, перші місця в якому посіли такі міста, як Івано-Франківськ, Київ, Вінниця.

Значну консультаційну, технічну, фінансову допомогу в реалізації різноманітних програм, створенні онлайн-платформ, спрямованих на підвищення прозорості міст, місцевих бюджетів, конкурентоспроможності регіонів України, визначені відповідних рейтингів надають міжнародні організації, зокрема Агентство США з міжнародного розвитку, Інститут економічних і соціальних досліджень Словаччини (INEKO), антикорупційна організація Transparency International, Міністерство закордонних справ Данії, Міністерство закордонних справ Німеччини, Організація Об'єднаних Націй, Посольство Королівства Нідерландів в Україні, Представництво Європейської Комісії в Україні та багато інших.

Згідно з даними дослідження, проведеного в межах реалізації програми «Прозорість та підзвітність у державному управлінні та послугах» [16], відкриття даних органами влади України сприяє економічному зростанню держави. Завдяки цьому за підсумками 2017 р. держава отримала більше 700 млн дол. За прогнозними даними до 2025 р. завдяки прямим і непрямим впливам від розширення сфери застосування відкритих даних Україна може отримати до 1,4 млрд дол., або 0,92 % ВВП.

Для цього необхідно забезпечити прозорість і відкритість інформації не тільки на всіх рівнях бюджетної системи та стадіях бюджетного процесу, але й у розрізі окремих сфер і ланок фінансової системи України. Особливо це стосується оприлюднення даних про використання коштів, отриманих від міжнародних фінансових інститутів і організацій, зокрема під державні і місцеві гарантії; розміщення державних і муніципальних цінних паперів; діяльності підприємств державної та комунальної форми власності; бюджетних установ тощо. Також в умовах формування громадянського суспільства постає необхідність розвитку державно-приватного та муніципально-приватного партнерства, шляхом співфінансування проектів державного і місцевого економічного розвитку за рахунок коштів бюджетів, бізнес-структур, населення. Однак без забезпечення прозорості й відкритості фінансово-кредитних відносин органів державної влади і місцевого самоврядування досягти цього в умовах існування інституційної недовіри населення до органів влади буде досить важко.

На основі вищенаведеного можливо зробити висновок, що забезпечення прозорості й відкритості у сфері публічних фінансів є необхідною умовою прискорення євроінтеграційних намірів України та швидкого впровадження в національній практиці європейських вимог і стандартів функціонування різних сфер та ланок фінансової системи. Використовуючи накопичений позитивний досвід країн Європейського Союзу в забезпеченні прозорості публічних фінансів необхідно розширити сферу застосування таких механізмів як візуалізація дохідної і видаткової частини бюджетів різних рівнів на всіх стадіях бюджетного процесу; створити умови для розвитку учасницького бюджетування й аудиту; гендерноорієнтованого бюджетування, що передбачає індивідуальний

підхід для задоволення потреб у публічних послугах мешканців територіальних громад; розробити єдині стандарти, критерії та індикатори оцінки прозорості на рівні державного і місцевих бюджетів та системи публічних фінансів взагалі. Практична реалізація наведених заходів дасть змогу зменшити корупційну складову в системі державного управління, підвищити рівень інституційної довіри в суспільстві, розширить межі співпраці з міжнародними організаціями в напрямку реалізації сумісних проектів і програм, спрямованих на забезпечення прозорості публічних фінансів, що загалом позитивно вплине на показники соціально-економічного розвитку держави та її окремих адміністративно-територіальних одиниць.

### Список використаних джерел

1. Fiscal Transparency Code. URL: <https://www.imf.org/external/np/fad/trans>.
2. Додатковий протокол до Європейської хартії місцевого самоврядування про право участі у справах місцевого органу влади. URL: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994\\_946#n2](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_946#n2).
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
4. Про схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20 вересня 2017 р. № 649-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/649-2017-%D1%80>.
5. Пріоритетні напрямки підвищення ефективності та прозорості публічних фінансів. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/2484/>.
6. Маркович Г. Публічність та прозорість бюджетного процесу – ознака демократичного розвитку країни. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/4992>.
7. Бак Н. А. Прозорість бюджетного процесу як фактор підвищення ефективності бюджетного менеджменту в Україні. *Економіка: реалії часу*. 2014. № 1. С. 43–49. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch\\_2014\\_1\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2014_1_8).
8. Радіонов Ю. Д. Прозорість бюджетної системи – гарантія її ефективності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 14. С. 14–21. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd\\_2013\\_14\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_14_5).
9. Наконечна Ю., Демиденко Л. Відкритість та прозорість державного та місцевого бюджетів в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. Серія «Економіка»*. 2016. № 10 (187). С. 20–27.
10. Transparency International. URL: <https://www.transparency.org>.
11. Про відкритість використання публічних коштів: Закон від 11 лютого 2015 року № 183-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/183-19>.
12. Open Budget Index. URL: <https://www.internationalbudget.org/open-budget-survey/open-budget-index-rankings>.
13. Методологія оцінки прозорості місцевих бюджетів. URL: <http://eef.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/metodologiya.pdf>.
14. Індекс публічності місцевого самоврядування. Звіт 2017. URL: [https://publicityindex.org/wp-content/uploads/2018/07/Indeks-publichnosti-2017\\_web.pdf](https://publicityindex.org/wp-content/uploads/2018/07/Indeks-publichnosti-2017_web.pdf).
15. Transparency International Ukraine. URL: <https://ti-ukraine.org>.
16. Економічний потенціал відкритих даних для України. URL: <http://tapas.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/1527667445.pdf>.

#### **1.4. Концепт домашнього господарства в теоріях розвитку соціально-економічних систем**

Домогосподарству як одному із суб'єктів макроекономіки належить надзвичайно важлива роль у системі економічних відносин.

В Україні з розвитком ринкових відносин домогосподарство опинилося в нових умовах функціонування. По-перше, задоволення потреб домогосподарства в матеріальних та нематеріальних благах виступає природною метою виробництва. Попит домогосподарств є одним із найвагоміших компонентів сукупного попиту на кінцеві блага. По-друге, домогосподарства як власники виробничих факторів передають їх діловим одиницям, які мають здійснювати їхнє ефективне поєднання. По-третє, частина доходу, що не використовується домогосподарством впродовж поточного періоду, перетворюється на заощадження і може за певних обставин стати потужним джерелом економічного зростання країни. Можна констатувати, що домогосподарство виконує в економіці три основні функції: споживання, постачання факторів виробництва та заощадження [9].

Сектор домогосподарств – це один із суб'єктів макроекономіки, який проявляє різні види економічної активності на різних ринках. Так, на ринку праці домогосподарства формують пропозицію робочої сили, на ринку капіталу розміщують заощадження, на ринку ресурсів пропонують землю, приміщення і т. ін., тобто домогосподарства на ринках ресурсів пропонують фактори виробництва. На ринку благ домогосподарства формують попит на блага і споживають певну частину доходу, отриманого за фактори виробництва. Інша частина отриманого доходу заощаджується і перебуває в секторі майна. Тобто домогосподарства забезпечують економіку факторами виробництва, постачають їх на ринки й отримують за це відповідну плату [4].

Валовий випуск сектору домогосподарств включає:

- продукцію домогосподарств, вироблену для продажу;
- продукцію домогосподарств, вироблену для власного споживання;
- умовно обчислені доходи населення від проживання у власних будинках;
- послуги, надані домогосподарствам найманою прислугою.

Завдяки надходженням сучасне домогосподарство забезпечує реалізацію економічних, соціальних та інших потреб індивіда, родини й суспільства взагалі.

Первинні доходи сектору набувають форм: заробітної плати; прибутку; ренти; доходів від капіталу. Усі інші форми надходжень є вторинними або похідними.

Домогосподарства в системі національного кругообігу взаємодіють із державою, сплачуючи податки, та завдяки перерозподілу бюджету отримують вторинні доходи у вигляді трансфертів (пенсії, стипендії, субсидії і т. ін.).

Аналіз динаміки та величини заощаджень у країнах світу дає змогу стверджувати, що в секторі домашніх господарств акумульовано можливості для становлення та розвитку саме через трансформацію заощаджень у інвестиційні ресурси, які в подальшому стають витратами фірм та впливають на величину доходу та прибутку [3].

Світова тенденція свідчить, що країни зі стабільними темпами зростання мають відповідно й вищу норму заощаджень. Так, у 2015 р. за даними Світового банку найвища норма заощаджень була притаманна таким країнам, як Китай (48,32 % від валового національного доходу), Сінгапур – 47,26 %, Таїланд – 33,8 %, Індія – 32,72 %. Тобто сьогодні у світі відбувається зміщення центрів ділової активності до Азійського регіону, де країни демонструють стабільне зростання та економічний розвиток [5].

Щодо європейських країн та країн американського континенту можна зазначити, що рівень заощаджень, наприклад, у Німеччині в цей період становив 27 %, у Мексиці – 22 %, Чилі – 20,8 %, у Франції – 20,38 %. При цьому середній світовий показник заощаджень становить 26,41 %, в Україні – лише 15,11 % [5].

Показники кінцевого споживання домашніх господарств наведено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

*Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств за цілями у 2017 р.*

Показник	У фактичних цінах		У постійних цінах 2010 року, відсотків до попереднього року	
	млн грн	відсотків до підсумку	зміна обсягу	зміна дефлятора
<b>Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств</b>	<b>1 921 043</b>	<b>100,0</b>	<b>7,8</b>	<b>15,3</b>
Продукти харчування та без-алкогольні напої	809 099	42,1	11,3	18,8
Алкогільні напої, тютюнові вироби та наркотики	146 718	7,6	1,2	25,6
Одяг і взуття	97 088	5,1	19,4	2,2
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	205 971	10,7	-10,6	25,3
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	77 882	4,1	22,2	3,1
Охорона здоров'я	109 104	5,7	17,9	6,2
Транспорт	200 172	10,4	3,9	14,3
Зв'язок	54 734	2,8	16,1	8,8
Відпочинок і культура	67 174	3,5	6,0	4,9
Освіта	20 842	1,1	-3,4	11,6
Ресторани та готелі	52 129	2,7	4,7	13,8
Різні товари та послуги	80 130	4,2	9,2	5,4

**Примітка.** Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: за даними Державної служби статистики України [7; 8].

Дослідження теорій поведінки домогосподарств показують, що існують розбіжності в поглядах представників різних напрямів економічної теорії щодо ролі, місця та функцій цього сектору в системі національної економіки. Специфічність української економіки, орієнтація на енергетичний імпорт та ресурсний експорт вимагають перегляду наявних поглядів на домогосподарство і дослідження його як конкретно-історичного інституту, який, по суті, став економічним суб'єктом трансформаційної економіки.

Проведемо аналіз бачення суті домогосподарства у представників різних напрямків економічної думки.

За поглядами **неокласиків** та його представників (А. Менгер, У. Джевонс, Л. Вальрас, В. Парето, А. Маршалл та ін.) сучасне домогосподарство функціонує відповідно до принципу раціональної максимізації добробуту. Але ринкова економіка змішаного типу має певні недоліки, які виходять за межі цього постулату. Зокрема ринкова економіка характеризується неповнотою ринків, частковою зайнятістю, лагами економічної політики, кон'юнктурним циклом, недостатністю інформації, зовнішніми екстерналіями. Крім того, поведінка домогосподарства перебуває під впливом соціального середовища, моральних цінностей суспільства. Тому для кожного суспільства мета функціонування домогосподарства буде своєрідною, на це впливають соціальний статус, релігійні канони і т. ін.

Неокласичний напрямок економічної теорії приділяє головну увагу процесам, що відбуваються в межах домогосподарств (гендерний поділ праці в межах сім'ї, шлюбна та репродуктивна поведінка), вивчення місця жінок на ринку праці (аналіз причин і механізмів дискримінації та професійного розподілу за ознакою статі).

Домогосподарство постійно постає, як і кожен макроекономічний суб'єкт, перед проблемою вибору. Цей вибір розглядається в трьох аспектах:

- вибір між зайнятістю та відпочинком;
- вибір між поточним та майбутнім споживанням;
- вибір форми заощаджень: готівка чи інвестування, напрямки інвестування.

У неокласиків домогосподарства та індивіди – це тотожні поняття. Це упорядкований та погоджений набір уподобань з поведінкою, яка оптимізує дії щодо максимізації цільової функції корисності. До того ж домогосподарства розглядаються як виробнича одиниця, що провадить ринкову діяльність.

У механізмі дії домогосподарств значну роль мають внутрішні взаємозв'язки, тоді як представники інших напрямків акцентують увагу на зовнішньому впливі на домашнє господарство з боку ринкових суб'єктів.

Досягнення мети – раціональна максимізація добробуту, стає можливим, оскільки функціонування цього суб'єкта відбувається в умовах визначеності. Неокласики орієнтують на те, що домогосподарства функціонують виключно раціонально з метою задоволення власних потреб без орієнту на інтереси інших. І якщо сфера ділових інтересів фірм – це виробництво, з метою максимізації прибутку, то для домашніх господарств – сфера споживання. Держава не повинна обмежувати діяльність ринкових суб'єктів, регулювання відносин здійснюється через антиінфляційну політику, кредитно-фінансову політику, низькі ставки оподаткування.

Неокласики проголошували, що гроші не є багатством, на противагу товарам. Це лише посередник при обміні, тому в неокласичних моделях розглядаються лише три ринки – праці, капіталу, благ. І на цих ринках представлено лише два макроекономічних суб'єкти – домашні господарства та підприємницький сектор.

Крім того, особливе трактування грошей як еквіваленту обміну призводить до існування двох незалежних один від одного секторів – реального і грошового.

Головна роль у неокласиків належить ринкам факторів виробництва. На **ринку праці** завжди досягається рівновага за рахунок гнучкої ставки заробітної плати. За діючої ставки відсотка в результаті взаємодії попиту і пропозиції встановлюється така ставка, за якої домашні господарства повністю реалізують свої плани щодо продажу ресурсу робоча сила, а підприємці – щодо його купівлі. Домашні господарства самі визначають, якою буде величина їхнього доходу шляхом розподілу часу на робочий і вільний з огляду на критерій максимізації корисності.

Ставка відсотка встановлюється на **ринку капіталу**. У концепції неокласичної школи обсяг споживання домашніх господарств є спадною функцією від ставки відсотка:

$$C(i) = C_a + y^p - ai,$$

де  $C_a$  – незалежний від ставки відсотка обсяг споживання;

$y^p$  – дохід у розпорядженні;

$i$  – ставка відсотка;

$a$  – параметр, який показує, на скільки одиниць зміниться споживання домашніх господарств, якщо ставка відсотка зросте на один пункт.

Відповідно, неокласична функція заощаджень є зростаючою від ставки відсотка:

$$S(i) = -C_a + ai.$$

Тобто домашні господарства розподіляють свої доходи між споживанням і заощадженням залежно від величини ставки відсотку: чим більше ставка відсотка, тим більшим є обсяг заощаджень і менше поточне споживання домашніх господарств.

Для підприємців заощадження домашніх господарств є джерелом інвестицій, то попит на ці заощадження перебуває в оберненій залежності від ставки відсотка.

На ринку капіталу відбувається поступове вирівнювання попиту та пропозиції за рахунок гнучкості ставки відсотка.

Якщо домашні господарства та підприємці досягли мети і реалізували свої плани на ринках праці й капіталу, то згідно з законом Вальраса і на **ринку благ** буде досягнуто рівновагу.

Домогосподарства отримані доходи розподіляють між ринком благ та ринком капіталу. На першому вони купують товари, на другому здійснюють заощадження:

$$y = C + S.$$

Обсяг продукції, що випускають підприємці, дорівнює сумі факторів виробництва, отриманих від домашніх господарств. Цю продукцію реалізують домашнім господарствам, задовольняючи споживацький попит, та іншим підприємцям, задовольняючи їхній інвестиційний попит:

$$y = C + I.$$

Тому якщо обсяг інвестицій  $I$  буде дорівнювати обсягу заощаджень  $S$ , то на ринку благ буде досягнуто рівновагу.

У теорії **Дж. Кейнса** домогосподарства вивчаються з позицій їхньої подвійної ролі в економіці – як основного постачальника всіх ресурсів [1], так і основної групи, яка витрачає кошти в національному господарстві. Домогосподарства намагаються мати якомога більше товарів, при цьому при їх купівлі головна проблема полягає не в наявності товарів, а у відсутності грошей. Тому члени домогосподарств хочуть збільшити доходи. Це можна здійснити завдяки кар'єрному росту, і вільний час уже розглядається не як самоціль, а як спосіб відтворення робочої сили. Держава у функціонування домогосподарства втручається помірно через проведення соціальної політики, здійснення бюджетних асигнувань, встановлення ставок оподаткування і т. ін.

У кейнсіанській моделі центральним елементом є ринок благ, відповідно, головна роль належить ефективному попиту, що формується на ринках благ і грошей, тобто в межах  $IS - LM$  моделі.

На **ринку благ** домінує попит домашніх господарств. На частку домогосподарств припадає більша частина сукупного попиту. До факторів, які визначають поведінку домашніх господарств на ринку благ, можна віднести:

- доходи від участі у виробництві;
- податки та трансфертні платежі;
- розмір майна;
- доходи з майна;
- ступінь диференціації населення за рівнем доходів та майна;
- чисельність населення та статеві-вікова структура.

Дж. Кейнс виходить із гіпотези абсолютного доходу згідно з якою споживання домогосподарств залежить від величини поточного доходу. Функція споживання має вигляд:

$$C = C_a + C_y y; \quad C_a > 0; \quad 0 < C_y < 1,$$

де  $C_a$  – величина автономного споживання домашніх господарств;  
 $C_y$  – гранична схильність до споживання;  
 $y$  – дохід.

Домашні господарства приймають самостійні рішення про витрачання не всього, а лише використовуваного доходу:

$$y^v = y - T_y y,$$

$T_y$  – ставка оподаткування.

Домашні господарства формують попит як на вітчизняні блага, так і на імпортні. Попит на імпортні товари визначають ті ж фактори, що і на вітчизняну продукцію. Тому за Дж. Кейнсом функція імпорту для домашніх господарств має вигляд:

$$Z(y) = Z_0 + Z_y y,$$

де  $Z_y y$  – гранична схильність до споживання імпортних благ, яка показує, на скільки одиниць зросте попит на імпорт при збільшенні доходу на одиницю;

$Z_0$  – незалежний від доходу попит на імпорт, як правило  $Z_y < C_y$ .



Модель формування сукупного попиту в Кейнса має особливість завдяки оберненому зв'язку. З одного боку, обсяг сукупного попиту визначається обсягом споживання домашніх господарств та чистим експортом, а з іншого – ці дві складові залежать від обсягу національного доходу, який, у свою чергу, залежить від сукупного попиту. На відміну від неокласиків, які вирішальним фактором бачать пропозицію, кейнсіанці вбачають головним сукупний попит.

Існування *ринку грошей* пов'язане з виконанням грошима специфічних функцій – засіб платежу, міра вартості, засіб накопичення. Зі зміною соціально-економічних формацій відбувалась зміна глибини функцій грошей. Так, у традиційних економіках функція грошей як засобу платежу не реалізувалась повністю внаслідок недостатнього поділу праці і відповідно звуженого, неефективного обміну. Але в таких суспільствах повністю проявлялись інші функції – засіб накопичення та міра вартості.

Сучасні спеціалізовані економічні системи вимагають від грошей реалізації функції засобу платежу.

Попит на гроші формують усі макроекономічні суб'єкти, у тому числі домогосподарства. Дж. Кейнс виділяє три мотиви, що породжують попит на гроші: транзакційний мотив (гроші для угод), мотив обережності, спекулятивний мотив.

За Кейнсом, попит на гроші для угод прямо пропорційний сумі витрат за період і обернено пропорційний частоті надходження грошового доходу.

Обсяг попиту на гроші з мотиву обережності залежить від розміру непередбачуваних платежів, який є прямо пропорційним доходу суб'єкта.

Крім того, домогосподарства формують попит на гроші зі спекулятивних мотивів (гроші як майно). Попит на гроші як майно обернено пропорційний дохідності цінних паперів. Гроші як майно утворюються внаслідок заощаджень.

Обидві моделі функціонування ринкового господарства ілюструють здатність ринкового механізму забезпечити збалансованість на всіх типах ринків. Проте за поглядами кейнсіанців наявність кон'юнктурного безробіття призводить до того, що гранична продуктивність праці перевищує реальну ставку заробітної плати, залучення безробітних у виробництво підвищує добробут певних членів суспільства без втрат для інших.

Також різні погляди в економістів на мотиви поведінки домашніх господарств. Так, неокласики ставлять обсяг споживання в залежність від ставки відсотка, а кейнсіанці – в залежність від використовуваного доходу. За неокласиками домогосподарства формують попит на гроші задля здійснення угод, а на думку Кейнса, так не може бути, тому що частину майна домогосподарства бажають мати у вигляді грошей. Також кейнсіанці не ототожнюють заощадження з інвестиціями. Домогосподарства здійснюють заощадження зі своїх мотивів, а підприємці інвестують економіку з метою отримання прибутку. Неокласики вказують, що інвестиції і заощадження здійснюються підприємцями, відповідно, вони збігаються.

Своєрідний напрямок в економічній думці, який виник порівняно недавно – *інституціоналізм*. Серед його представників Т. Веблен, Д. Коммонс, В. Мітчелл та ін.

З погляду інституціоналістів, домогосподарства – це група людей, об'єднаних спільним завданням відтворення людського капіталу, місцем проживання, бюджетом і сімейно-родинними зв'язками. Домогосподарство розглядається як один з інститутів ринкової економіки, а його функціонування вивчається в умовах невизначеного інституційного середовища. Для ефективного існування й розвитку домогосподарство не може обійтись без зовнішнього втручання інститутів.

Проте інституціоналісти відмовляються від образу домашнього господарства як раціонального споживача який не має інституційної специфіки. Крім того, на відміну від неокласиків, які ототожнюють індивіда й домашнє господарство, представники інституціоналізму наголошують про хибність такого ототожнення. Значна увага приділяється внутрішній структурі домашніх господарств, специфіці відносин між його членами, а також особливостям середовища, в якому розвиваються домашні господарства і яке характеризується невизначеністю, тобто обмежується раціональність поведінки домогосподарства.

Мета функціонування домогосподарств розрізняється в різних типах економічних систем, при цьому принципи функціонування пов'язані з орієнтацією на середню думку та на задоволення потреб, зважаючи на обмежену раціональність.

Цікавим є погляд інституціоналістів на роль держави в економіці. Вони її розглядають як особливий інститут, який для домогосподарства не є оптимізатором діяльності.

У середині 60-х рр. XX ст. виникає так звана «нова теорія домашнього господарства», її авторами були Г. Беккер, Дж. Мінсер, К. Ланкастер згідно з їхніми поглядами сім'я вже не є пасивним споживачем ринкових товарів, а розглядається як активний товаровиробник споживчих благ. Виробнича функція домашнього господарства також змінюється і включає, крім ринкової, і неринкову діяльність членів домогосподарства.

Нова інституційна економіка робить основний акцент у дослідженнях на вивчення шлюбних відносин, аналізі внутрішньої структури сім'ї, ролі держави в регулюванні гендерних відносин і т. ін.

Домогосподарства є первинним суб'єктом економіки. А такі суб'єкти, як фірми, держава – похідними. Саме з домогосподарств починається формування зв'язків та взаємодій у будь-якій соціально-економічній формації.

Розвиток сучасного світу відбувається в межах однієї з економічних моделей. Змішана економіка, як один із типів економічної системи, вважається найбільш прогресивним та цивілізованим для сьогодення. Економіка змішаного типу передбачає:

- високий рівень розвитку продуктивних сил, наявність розвинутої інфраструктури суспільства;
- різноманітність форм власності;
- взаємодію ринкових інструментів та державного втручання при регулюванні проблем;
- соціалізацію економіки.

Такі риси економічної моделі змішаного типу накладають свій відбиток на функціонування домашніх господарств. Крім того, специфічність поведінки суб'єктів ринку залежить від технічної основи суспільства. Так, людство у своєму розвитку пройшло такі етапи: доіндустріальне суспільство, індустріальне та перебуває на стадії постіндустріального суспільства.

**Доіндустріальне (аграрне) суспільство** характеризується переважанням у структурі господарства частки сільського господарства, низькою механізацією праці, недосконалістю знарядь праці. Домашнє господарство в доіндустріальну епоху – це приклад натурального господарства. Функціонування та їх розвиток мав за мету самозабезпечення. Тому однією з ознак тогочасних домогосподарств є замкненість.

**Індустріальне суспільство** – суспільство, в якому завершено процес створення великої, технічно розвиненої промисловості (як основи і провідного сектору економіки) та відповідних соціальних і політичних структур; етап розвитку, коли основна маса населення зайнята в індустрії.

На цій стадії розвитку домогосподарства продукують різні види економічної активності та є суб'єктами на ресурсному, товарному та фінансовому ринках.

У межах індустріального суспільства виробництво перебуває в основному за межами домогосподарств.

Проте сьогоднішній світ невинно рухається до так званого **постіндустріального суспільства**. Це стадія суспільного розвитку, яка приходить на зміну індустріальному суспільству. Якщо попередня модель була зорієнтована на збільшення матеріального продукту за рахунок додаткової енергії, сировини, праці, то нова передбачає посилення фактора знань, інформації, використання відновлюваних видів енергії, захист довкілля. Тобто постіндустріальне суспільство – це суспільство, в якому сфера послуг має пріоритетний розвиток і переважає над обсягом промислового виробництва та виробництвом сільськогосподарської продукції.

За таких ознак домогосподарства включаються безпосередньо у виробничий процес шляхом проведення діяльності за місцем проживання. Інформаційні послуги, сільський туризм, журналістика, наукова діяльність і т. ін. здійснюються за місцем проживання завдяки розвинутій мережі інформаційних ресурсів, засобів передачі інформації. Тому з часом буде відбуватись стирання граней між домогосподарством і фірмою.

Порівняльна характеристика сутності домогосподарств у різних економічних системах наведена в табл. 1.5.

Функції домогосподарства в різних типах економічних систем є специфічними й особливими. Вони враховують конкретний історичний етап розвитку суспільства, завдання, які ставить для себе економічна система, умови функціонування та розвитку. Такі функції та особливості зводяться до наступного.

Таблиця 1.5

*Поведінка та ознаки домогосподарства в різних типах економічних систем*

<b>Ознаки</b>	<b>Традиційна економіка</b>	<b>Командна економіка</b>	<b>Ринкова економіка</b>	<b>Змішана економіка</b>
1	2	3	4	5
Життєвий рівень	Рівність при низькому життєвому рівні	Рівні офіційні стандарти споживання	Диференціація ДГ	Диференціація ДГ
Стратегія	Виживання	Виживання	Виживання – Розвиток	Розвиток
Мета існування	Задоволення внутрішніх потреб	Задоволення внутрішніх потреб за умов жорстких обмежень	Максимізація добробуту	Максимізація добробуту при здійсненні споживачького вибору в умовах бюджетних обмежень
Тип	Селянський	Селянський міський	Переважно міський	Міський селянський
Види активності	Виробник і споживач в одній особі	Споживач продукції фірм	Постачальник ресурсів	Постачальник ресурсів та виробник товарів і послуг
Ефекти	Забезпечення основи функціонування економічної системи	Основний споживач приватних і суспільних благ	Основний суб'єкт при формуванні попиту на блага	Самозабезпечення необхідними ресурсами з метою задоволення потреб
Зайнятість в економіці	Обов'язкова зайнятість у межах господарських одиниць	Максимальна зайнятість	Згідно з попитом на робочу силу	Диверсифікація зайнятості
Як суб'єкт	Виробник і одночасно споживач	Споживач за умов низьких соціальних норм споживання	Головний споживач товарів і послуг	І споживач, і виробник товарів та послуг
Форми організації	Рід, община	Сім'я	Сім'я	Бізнес, підсобне господарство
Головна сфера використання ресурсів	Сільське господарство	Промисловість	Промисловість	Сфера послуг
Праця	Ручна	Механізована	Механізована – автоматизована	Наукоємна
Соціальний стан	Однорідність ДГ	Однорідність ДГ	Розшарування ДГ	Поляризація суспільства і відповідно ДГ
Відносини з державними інституціями	Залежність від клану, роду, общини	Значне втручання держави в життя ДГ	Створення державою стимулів з метою допомоги ДГ (соц. виплати) при загальному невтручанні в життєдіяльність ДГ	Незалежність від держави в прийнятті рішень

Закінчення табл. 1.5

1	2	3	4	5
Рівень забезпеченості	Мінімальний необхідний для прожиття	Забезпечення залежить не від доходів, а від місця в суспільній ієрархії держави	Забезпечення залежить від кількості витраченої праці	Впливає обсяг наявних ресурсів і їх використання
Сфери діяльності членів домогосподарств	Розподіл функцій у межах домогосподарств	Обмеження видів діяльності	Можливості вибору виду діяльності, їх значна кількість	Вільний вибір видів діяльності, різні форми самозайнятості

Джерело: [6].

### **Традиційна економіка:**

- захисна функція, яка орієнтується на взаємодопомогу та підтримку, переважно в натуральній формі;
- функції виробництва й розподілу, що базуються відносинах особистої залежності виробника від власника ресурсів;
- функція обміну не розвинена, оскільки переважає натуральне господарство;
- функція споживання визначається традиціями, звичаями в межах відтворювальних моделей;
- функція зайнятості передбачає нестандартні та неформальні моделі зайнятості всіх членів домогосподарства;
- функція самоорганізації та саморегуляції розвитку домогосподарства;
- альтернативні витрати – це невикористані ресурси домогосподарствами, або ресурси, які використовуються неефективно;
- розмір домогосподарства в традиційних економіках не обмежується витратами на отримання специфічних ресурсів.

### **Командна економіка:**

- усі економічні функції проявляються завдяки участі домогосподарств у суспільному виробництві;
- умови існування членів домогосподарств визначаються місцем у партійній номенклатурі та зарплатою за основним місцем роботи;
- функція заощадження має добровільний характер, але переважає вимушеність заощаджень у зв'язку з неможливістю придбання багатьох товарів;
- функція споживання має обмежений характер у зв'язку з обмеженістю бюджету, соціальних факторів, наявності адміністративного розподілу благ та їх дефіциту;
- існує високий ступінь залежності від держави щодо доступу до специфічних ресурсів;
- розміри домогосподарств обмежуються витратами на отримання специфічних ресурсів.

### **Ринкова економіка:**

- у межах домогосподарства реалізується функція споживання через формування основних потреб і уподобань;
- поширення ідей вільного підприємництва на діяльність домогосподарств;
- формування споживчого попиту на ринку благ;

- функція заощадження реалізується через накопичення інвестиційного капіталу;
- економічні інтереси домогосподарств є основою функціонування ринкової економіки;
- розмір домогосподарств скорочується в міру зниження можливостей збереження специфічного характеру ресурсів.

#### **Змішана економіка:**

- для значної частини домогосподарств характерною є відтворювальна модель виживання;
- функція доходу визначається від наявності ресурсів;
- функція зайнятості передбачає стандартні, нестандартні і неформальні моделі зайнятості всіх членів домогосподарства;
- функція заощадження має страхову основу й обмежується поточними доходами;
- функція споживання обмежується поточними доходами;
- діяльність держави розглядається як перепона для реалізації відтворювальної моделі виживання;
- оптимальний розмір домогосподарства визначається обмеженою диверсифікацією ризиків унаслідок схожості роду занять членів домогосподарства.

Таким чином, сучасне домогосподарство є невід'ємною складовою національної економіки. З теоретичного погляду погляди на домогосподарство змінювались у відповідь на зміну соціально-економічних умов розвитку. Практична значущість цього макроекономічного суб'єкта також очевидна.

#### **Список використаних джерел**

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Москва: Гелиос АРБ, 2002. 352 с.
2. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: пер. с 14-го англ. изд. Москва: ИНФРА-М, 2003. XXXVI, 972 с.
3. Кізима Т. О. Заощадження домогосподарств: світовий досвід і вітчизняні реалії. *Інноваційна економіка*. 2013. № 7 (45). С. 171–176.
4. Кізима Т. О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку: монографія. Київ: Знання, 2010. 431 с.
5. World Development Indicators (WDI) & Global Development Finance (GDF). *The World Bank*. URL: <http://www.vsemirnyjbank.org>.
6. Дерій Ж. В. Аналіз поведінки домашніх господарств в різних типах економічних систем. *Економіка домашніх господарств*: колективна монографія. Київ: Корпорація, 2011. С. 237–253.
7. Статистичний випуск. *Офіційний сайт НБУ*. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.
8. Доходи та витрати населення України. *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Мініна О. В., Шадура-Никипорець Н. Т. Капіталізація заощаджень домашніх господарств України як фактор модернізації національної економіки. *Фінансові дослідження*. 2017. № 1 (2). С. 105–112.

### **1.5. Баланс економічної та політичної свободи як ефективність реалізації принципів публічного управління**

Процеси вільного ринку та демократії поєднуються між собою, разом з тим спірним питання залишається, наскільки для ефективного функціонування ринку потрібен процес демократії. Лише ринок забезпечує свободу, через те, що ринок дає можливість вибору. Конкурентоспроможність країни чи будь-якого суб'єкта економічної діяльності забезпечується здатністю ефективного використання ресурсів, підвищення продуктивності господарства, забезпечення на цій основі високого економічного розвитку.

Високу конкурентоспроможність та економічне зростання зумовлюють чинники, які стимулюють поширення нових технологій, особливого значення набуває поєднання науки і техніки, розвиток людського потенціалу, інакше кажучи, усі ознаки постіндустріальної цивілізації. Якість інституцій, інноваційність, розвинута інфраструктура, високі макроекономічні показники, висококваліфікована робоча сила, потужний науковий потенціал, ефективна ринкова економіка, технологічна готовність, якісне ведення бізнесу — ці та багато інших чинників визначають сьогодні успіх, вони є передумовою конкурентоспроможності національної економіки.

Основні рушії конкурентоспроможності нині змістилися з наявності природних ресурсів до їх ефективного використання на основі інноваційних підходів та засобів. На підставі дослідження встановлено, що часто розвиток країн відбувався не стільки в результаті використання природних ресурсів (як, наприклад, у Сінгапурі), скільки через раціональну, виважену та збалансовану політику держави. Високу конкурентоспроможність і економічне зростання зумовлюють чинники, які стимулюють оперативне поширення нових технологій; особливого значення набувають характер і структура взаємодії науки, освіти, фінансування державної політики та промисловості. Можна вказати на пряму залежність джерел конкурентоспроможності та їх значення для рівня розвитку країни.

На початковій стадії розвитку економіка більшою мірою залежала від наявності природних та інших ресурсів, пізніше — здебільшого від їх використання, нині прогрес країни переважно визначають інноваційність, кваліфіковані кадри.

Національні економіки, яким вдалося розвинути внутрішні інноваційні можливості щодо швидкої адаптації і відновлення, матимуть конкурентні переваги, стабільні в довгостроковому періоді. Це передбачає відмову від надмірної залежності від дешевої і відносно некваліфікованої праці як джерела конкурентоспроможності на користь підготовки робочої сили, збільшення зусиль щодо впровадження й поширення технологічних інновацій для підвищення ефективності використання факторів виробництва.

Ефективність використання економічного потенціалу в країні залежить від господарського механізму. Його недосконалість може призвести до нераціонального, малоефективного, а то й витратного використання складових економічного потенціалу.

Роль кожної держави в сучасному світі визначається насамперед економічною могутністю, яка є наслідком реалізації економічного потенціалу. Враховуючи специфіку головних елементів конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку, які обумовлюються передусім інноваційними здобутками, науково-технічним прогресом, слід зазначити, що використання природних людських ресурсів визначається вичерпним характером і не відповідає загальнодомінуючим умовам повноцінного існування економіки країни у світогосподарських процесах. Політика такого спрямування віддаляє національну економіку від групи розвинутих країн, що встановлюють правила на світовому ринку, і наближує до групи країн, потенціал яких використовують. У цьому аспекті конкурентоспроможність національної економіки – це вирішальний критерій її розвитку. Його треба враховувати при вирішенні проблем лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків і рівня відкритості економіки.

Технологічні трансформації сучасних глобальних процесів зумовлюють значні зміни у структурах міжнародної спеціалізації кожної національної економіки, у тому числі й України. Особливого значення щодо визначення місця національної економіки в сучасних світогосподарських процесах набувають інноваційні, інформаційні, зумовлені технологічними трансформаціями глобальні процеси та їх вплив на національні економіки. Сучасне розмежування країн світу зумовлено міжнародним поділом праці; постійними порушеннями рівноваги світового господарства, пошуком більш ефективних технологій і способів виробництва, які дають змогу поліпшувати умови життя людей.

Держави, що не приєднуються до технологічного процесу, залишаються осторонь світових економічних перетворень та ризикують зникнути як самостійні. XX ст. характеризувалося стрімкими трансформаційними процесами, які охопили всі групи країн, мали різний характер проведення та, відповідно, різні результати. Такі думки ще раз підтверджують необхідність досягнення країнами самоорганізації, отримуючи можливість прогресивно розвиватися, бути динамічними.

В умовах глобалізації фактично продемонструвала свою безперспективність політика так званої наздоганяючої модернізації, за рецептами якої (починаючи із 60-х років) розвивалася значна частина країн Латинської Америки, Азії та Африки і яка в 90-і роки набула поширення на пострадянському просторі, зокрема і в Україні. Ця політика не сприяла вирішенню ключової проблеми сучасного світового процесу: забезпечення сталого розвитку та вирівнювання країн за якістю життя населення. Нині чимало держав опинилося за межами економічного й соціального прогресу. Ситуація ускладнюється й тим, що в останнє десятиріччя відбулося розширення зони бідності за рахунок країн, які належали до СРСП. Тож подолання глобальної нерівності перетворилося на одну з центральних проблем XXI ст.

Багатовіковий досвід світового економічного розвитку свідчить про те, що революційні вибухи неминуче завершувалися розвалом економіки з великими втратами, дуже негативними соціальними наслідками і людськими трагедіями. При цьому програми подолання цих наслідків вимагали величезних інвестиційних і поточних затрат, а також відповідного часу. На економічне й технологічне відновлення навіть до рівня стартових рубежів, з яких починається подальший розвиток, здебільшого витрачалися десятиріччя.



У той самий час еволюційний прогресивний розвиток, не викликаючи соціальних потрясінь, забезпечує планомірну трансформацію темпами більш високими, бо не відбуваються періодичні руйнації господарських структур і джерел внутрішніх нагромаджень, які спрямовуються в інвестиційну та інноваційну діяльність у чергових відтворювальних циклах. Інакше кажучи, безперервні процеси оновлення старих і створення якісно нових конкурентоспроможних систем, розвитку інфраструктури відбуваються в епохи еволюцій значно інтенсивніше і з меншими сукупними витратами. Так звані перехідні періоди взагалі виключаються, оскільки нормальні відтворювальні цикли і загальноекономічні кругообіги не порушуються.

Негативним прикладом можуть бути економічні процеси пострадянських країн, у тому числі України. У 1991—1996 рр. на величезному економічному просторі цих країн зруйновано значну частину економічного й науково-технічного потенціалу, втрачено майже половину ВВП та внутрішніх інвестиційних нагромаджень, різко знижено рівень життя основної маси населення.

Водночас уряди Китаю та інших країн Тихоокеанського регіону, планомірно й цілеспрямовано реформуючи свої економічні системи за еволюційною моделлю під чітким державним регулюванням і контролем, досягли значних успіхів в економічному оновленні й зростанні. За темпами приросту ВВП вони вийшли на передові позиції серед інших країн світу. Моделювання трансформаційних процесів, що безпрограшно приносять позитивні результати, здійснюється за оцінювальним критерієм збільшення реального ефекту при одночасному розробленні й реалізації конкретних проектів формування принципово нових виробничих і ринкових структур. Вони досить швидко перетворюються, порівняно зі старими, на конкурентоспроможні на внутрішньому і зовнішніх ринках. Відомо, що розширення платоспроможного попиту підштовхує відповідний розвиток сфери товаровиробництва, яка впливає на зворотне зміцнення місткості споживчого ринку.

Сучасний світ змінюється досить швидко, і навіть орієнтовані раніше на сировинну міць країни форсованими темпами починають перебудовувати свої економіки на новий технологічний уклад, щоб забезпечити довгочасну сталість і конкурентоспроможність. Аналіз сучасного інноваційного розвитку свідчить про прискорення змін у промисловості – технології, структурі, масштабах, територіальному розміщенні й організації виробництва, а також у співробітництві країн світу, загальною формою якого стає міжнародний трансфер технологій. Повертаючись до питання самоорганізації системи, слід підсумувати, що системи та їх компоненти піддаються коливанням, змінам (флуктуаціям) в разі своєї відкритості, а у рівноважних, закритих системах ці зміни знищуються самі собою. Також у відкритих системах під впливом зовнішнього середовища внутрішні флуктуації можуть наростати до такої межі, коли система не може їх погасити. Фактично, внутрішні флуктуації розглядаються в концепціях самоорганізації як нешкідливі, і тільки зовнішні впливи роблять відчутний вплив. З таких тверджень особливої актуальності набуває питання відкритості національної економіки, тобто економіки з високим ступенем включеності в міжнародні економічні відносини, що сприятиме поглибленню міжнародної спеціаліза-

ції й кооперуванню виробництва; раціональному розподілу ресурсів залежно від рівня її ефективності; поширенню світового досвіду через систему зовнішньоекономічних відносин; зростанню конкуренції на внутрішньому ринку, який стимулюватиме конкуренцією на світовому.

Питання взаємодії економічної та політичної свободи потребують деталізації та аналізу. Питання, пов'язані з теорією економічної свободи, розкриваються в ідеях закордонних науковців: А. Сміта, Дж. Хаана і Дж. Стема, Дж. Гансона, Дж. Хекелмена і М. Строупа, П. Цагліді. У вітчизняних працях науковців В. Бойко, А. Гальчинського, О. Глущенко, Н. Литвиненко, І. Марковича, Л. Хижняка акцентується увага на сприянні державного регулювання економічному зростанню та добробуту населення.

Економічна демократія окреслює втілення принципів свободи в економічних відносинах. Функціонально економічна демократія на підприємствах передбачає управлінський контроль за сферою господарської діяльності (зайнятість, соціальна політика, гуманізація праці). Економічна демократія протиставляється одержавленню, водночас економічна демократія проголошується альтернативою ринковому господарству, яке усуває рядового працівника зі сфери прийняття економічних рішень.

Виявами економічної демократії в сучасному капіталістичному суспільстві є доктрина «людських відносин на виробництві», що яскраво представлено на прикладі Японії в ролі системи якості, у США при дослідженні в галузі «гуманізації технологій», та передбачає демократизацію виробничої діяльності і сприяє підвищенню продуктивності праці. Для України характерно проголошення демократичних економічних реформ, які розглядаються як умова запобігання поступової втрати економічної, політичної незалежності України, припинення процесу деградації генетичного фонду українського народу. Прикладом також може бути модель «народної економіки» С. Мочерного. Діяльність держави повинна бути спрямована на створення сприятливих умов для розвитку відносин самоуправління та самоорганізації на всіх рівнях життя суспільства, прийняттям законів, що демократизують економічну діяльність, значно розширюють права трудових колективів на підприємствах усіх форм власності та ін. Держава виконує функції забезпечення кредитів та інвестицій, розвиток системи навчання і перепідготовки кадрів, засобів доступу трудящих до виробничої, економічної та іншої інформації на рівні підприємства, регіону, галузі тощо. Держава також визначає стратегію суспільного розвитку, вирішує загальнонаціональні завдання, визначає пріоритетні напрями в економіці.

Дослідження статистичних даних країн із різними політичними режимами показує, що низький рівень економічного розвитку дійсно є несприятливим чинником для демократизації, однак, він не робить її неможливою. Демократії історично існували і на тлі низького економічного розвитку (США в 1820 р., Франція в 1870 р., Швеція в 1890 р.). Як суттєві передумови демократії, дослідники виділяють парламентські інститути, національну консолідацію, прихильність еліт до демократичного переходу, необхідність якого вони визнають не через цінність демократії як такої, а тому, що вона, як виявляється,

здатна створити найкращі умови для виходу з кризової ситуації [8]. Модель С. Ліпсета базується на передумові прямолінійної залежності, що існує між рівнями економічного і демократичного розвитку [5]. Відповідно до моделі криволінійного взаємозв'язку економічного розвитку й демократії (Р. Джекман), елементи стабілізації демократії виникають при тривалому економічному зростанні, але й при зростанні економіки рівень демократичного розвитку може зменшуватися, якщо економічні чинники демократії не підтримуються іншими (інституціональними та культурними). Наприклад, досить значною проблемою, пов'язаною з економічним розвитком суспільства, є проблема соціальної рівності [5].

Демократичні ідеали свободи й рівності поєднуються з економічними процесами в ролі соціального партнерства, здатному враховувати інтереси як бізнесу, так і найманих робітників, яких представляють профспілки. Уряд, менеджмент і профспілки повинні здійснювати спільні заходи щодо регулювання ринкової економіки, а розвинена система соціального забезпечення – перешкоджати поширенню нерівності в доходах.

Аналізуючи досвід країн Західної Європи, Північної Америки, Австралії, Японії, можна визначити, що для ефективного функціонування демократичної системи необхідні певні економічні умови. Успіх системи залежить від того, наскільки високим є рівень економічного забезпечення суспільства, і від того, наскільки ефективними є механізми ліквідації соціальної нерівності. Високий рівень економічного зростання збільшує ймовірність того, що все більше соціальних груп матимуть можливість скористатися його результатами. Відповідно, можна допустити, що економічне зростання передбачає економічну свободу.

Свобода вибору, як трактує Велика економічна енциклопедія, – «вільне право власників матеріальних ресурсів і грошей на свій розсуд використовувати їх або позбавлятися від них, вільне право робітників зайнятися будь-яким видом праці, на який вони здатні, і вільне право споживачів витратити свої доходи». Проте чи всім доступна свобода вибору і чи кожен користується цим правом. Можливо, суб'єкт діє у встановлених рамках і, не здогадуючись про це, думає, що має свободу вибору. Вивчення стану свободи у світі (Freedom in the World) проводиться міжнародною неурядовою організацією Freedom House разом із супровідним його рейтингом про стан політичних та громадянських свобод у країнах світу.

Так, у 2017 році до першої п'ятірки вільних країн увійшли: Фінляндія, Норвегія, Швеція, Канада, Нідерланди – по 100 балів, Сент-Вінсент (49-е місце – 91 бал), Ізраїль (68-е місце – 80 балів), Болгарія (69-е місце), Намібія (77-е місце – 77 балів). З 90-го місця по 156-е розташувалися частково вільні країни, серед яких на 108-му місці Україна з 61 балом. Катар на 168-му місці з 26 балами, далі Афганістан – 170-е місце. Росія на 180-му місці з 20 балами. Замикає список невольних країн за політичними і громадянськими показниками Сирія – на 220-му місці з балами 1,0 [3].

Розглянемо економічну сторону питання. Ринкова економіка, яка заснована на економічній свободі, створює оптимальну (хоча й не абсолютно найкращу в економічному й соціальному плані) систему залучення до ефективної, іні-

ціативної і такої, що відповідає економічній поведінці. У ринковій економіці люди й колективи орієнтуються на власні інтереси і сили, а за негативні наслідки господарювання самі ж і відповідають. Наскільки ж рівні економічної свободи, політичної і громадянської залежать один від одного. Згідно з рейтингами і статистичними даними, зв'язок не завжди прямо пропорційний.

Значною сполучною ланкою є співвідношення між структурою соціальних контактів і економічним добробутом, що відображає потенційну вигоду соціально спрямованих політичних рішень, які ставлять собі за мету розвиток економіки. Економічна свобода співвідноситься з високим ВВП на душу населення.

Згідно з Індексом економічної свободи (Index of Economic Freedom) у країнах із більш вільними економіками набагато вище рівень добробуту населення. Так, до першої десятки країн із найбільш вільною економікою входять: Гонконг, Сінгапур, Австралія, Нова Зеландія, Швейцарія, Канада, Чилі, Маврикій, Данія, США. Грузія посідає 23-є місце, Катар – 34-е, Ізраїль – 35-е, Бутан – 97-е, Хорватія – 103-є, Росія – 153-є, Україна – 162-е, Північна Корея – 178-е. Але провідні країни в рейтингу політичних свобод не збігаються з лідерами економічних свобод. Економічно сильний Катар уже кілька десятиліття поспіль, з дуже низьким рівнем політичної свободи, за допомогою нафтових доходів створив товариство повного соціального забезпечення, в якому більшість послуг безкоштовні або в значному обсязі субсидуються державою. На сьогодні в Катарі середній дохід на душу населення – один із найвищих у світі. Катар – конституційна монархія. Країною править Емір, який безпосередньо нікому не підзвітний. У Катарі відсутня виборча система. Політичні партії заборонені. Наступний приклад, Макао як адміністративний регіон КНР із власними законами, податками, митною та грошовою системами, повною зайнятістю населення, відсутністю боргу. ВВП країни формується на 40 % – доходи від грального бізнесу, інше – доходи від туризму, тютюнового та риболовного бізнесу. За даними 2016 року, Макао посідало 4-е місце за розмірами ВВП на душу населення після Люксембургу, Швейцарії, Норвегії. Разом з тим у рейтингу економічно вільних економік Макао відноситься до частково вільних, а в політичному рейтингу – дані відсутні взагалі, що зважаючи на специфіку розвитку країни свідчить про жорстке державне регулювання.

Гонконг на 110-му місці в рейтингу політичної свободи і на 1-му за економічною свободою. Грузія в економічній свободі також випереджає політичну: 16-е і 98-е місця відповідно, що забезпечено органічним законом Грузії про економічну свободу, прийнятим парламентом Грузії в 2011 році.

Республіка Македонія на 114-му місці за рівнем політичної волі та на 33-му місці в рейтингу за рівнем економічної. Ізраїль на 68-му місці серед вільних політично країн і на 31-му – в рейтингу економічної свободи. А ось в Україні ступінь політичної свободи вище економічної. Позиція України, економіка якої серйозно похитнулася в результаті подій останніх років – анексії Криму та збройного конфлікту на Донбасі, здійснює активні процеси реформування. Однак залишається необхідність розвитку ринків капіталу, приватизації державних підприємств і вдосконалення законодавчої бази і верховенства права. У рейтингу політичної свободи враховані 12 свобод – від права власності до фінансової свободи. Особливо низько оцінені показники: право власності, свобода торгівлі, цілісність управління.

Аналізуючи індекси свобод економічної та політичної, доречно згадати і про інші, наприклад, Індекс свободи людини – характеризує стан свободи людини у світі на основі загальних критеріїв, які охоплюють особисті, громадянські й економічні свободи. Індекс представляє загальні критерії свободи людини, що розглядаються як відсутність примусових обмежень (верховенство права, захист і безпека, пересування, релігія, зібрання, асоціації та громадянське суспільство, вираження думок, відносини, кількісний розмір уряду, правова система та права власності, доступ до фінансів, свобода міжнародної торгівлі та регулювання кредитів, праці та бізнесу).

Індекс демократії – визначення рейтингу країни, які можуть бути класифіковані повноцінною демократією, неповною демократією, країною з перехідним (гібридним) режимом або авторитарною. Індекс згрупований у п'ять різних категорій, що вимірюють рівень плюралізму, громадських свобод і політичної культури. Показники індексу демократії частково збігаються з показниками економічної свободи країн, наприклад, перші три місця посідають Норвегія, Ісландія, Швеція відповідно; Ізраїль – 34-е, Гонконг – 67-е, Республіка Македонія – 78-е, Грузія – 82-е, Україна – 88-е.

Крім того, враховуючи специфіку розвитку сучасних світогосподарських процесів, економічна свобода залежить і від рівня регулювання ринку електронних валют. Країни, які заборонили або стали надмірно регулювати криптовалюти, виявилися внизу списку рейтингу економічної свободи в 2016-2018 роках, а також мають низький ВВП на душу населення. До таких країн можна віднести Марокко, Болівію, Еквадор, Киргизстан, Бангладеш. Станом на 2018 рік на світовому ринку електронних валют існує 20 основних криптовалют, найдорожча і, відповідно, найбільш затребувана – bitcoin (далі біткоїн). З двадцяти провідних бірж з торгівлі криптовалютами, як мінімум 6 (при цьому найбільш домінуючих: Binance, OKEx, Bitfinex, Huobi, Kucoin, LakeBTC) належать до юрисдикції КНР + 1 до Південної Кореї. Роки їх створення від 2013 до 2017 і дві, які посідають у рейтингу перші позиції – 2017 рік [7]. Китайські біржі характеризуються низькими зборами за торгівлю і швидкою обробкою. Умови для торгівлі більш ніж сприятливі. Наявність значної кількості бірж Китаю дає їм можливість домінувати на ринку електронних валют і певною мірою контролювати зовнішню ситуацію на ринках криптовалют. Незважаючи на це, Китай має намір ввести додаткові заходи проти торгівлі криптовалютами на своїй території. А саме заборону щодо онлайн-платформ і мобільних додатків. З вересня 2017 року уряд Китаю вже заборонив криптовалюти ICO, Initial coin, але, однак, не оприлюднена інформація щодо біткоїнів та іншу криптовалюту «ефіріум». Враховуючи геополітичні можливості Китаю, можна допустити, що КНР може контролювати та вносити дисбаланс на міжнародному ринку криптовалют, що однаково буде мати позитивний ефект. Це сприятиме ліквідації монополії біткоїнів. Якщо розглядати ринок криптовалют з погляду законів конкуренції, то стабільність у вигляді домінуючої присутності біткоїнів є уявною і не приведе до розвитку. У разі випуску нової електронної валюти в Китаї, процес буде контролюватися державою, а відповідно, певним чином диктувати умови роботи всього міжнародного ринку криптовалют. Це буде

проявлено насамперед при регулюванні між собою криптовалют (встановлення курсів), оскільки «світова ринкова справедливість» може бути порушена державним регулюванням КНР і гіпотетично впливатиме на встановлення курсів валют. Також на ринку криптовалют спостерігаються тенденції скорочення або заборони операцій у певних країнах, наприклад у Росії, Казахстані, Єгипті. Певними обмеженнями є вимоги щодо особливостей торгівлі на певних ринках, наприклад, на біржі GDAX відкритий доступ для жителів Великобританії і США, ЄС, а для жителів Сінгапуру – немає. На китайських біржах вимоги й умови більш ліберальні. Ринок криптовалют активно розвивається і в Африці, і в Зімбабве, де, наприклад, ціна на біткоіни найвищі у світі – від 14 тис. дол. США, а темпи зростання ринку біткоінів у Нігерії випереджають китайські. Крім того, розвиток ринків криптовалют активізуються в ПАР, Анголі. Слід також додати про деякі особливості безпеки на ринках криптовалют. При тому, що ринок криптовалют вважається безпечним і не можливим для спекулювань, у 2014 році на гонконгській біржі Bitfinex відбулася хакерська атака, в результаті якої було викрадено 744 408 біткоінів, і з метою стабілізації ситуації, в ролі компенсації біржа випустила тимчасову валюту ВТХ, аналогічну за ціною біткоінів, таким чином до 2017 року виконавши свої боргові зобов'язання [2]. Розвиток ринку криптовалют може призвести до повної заміни паперових грошей передусім через те, що електронні гроші мають кілька особливостей: наприклад, криптовалюта «біткоін» є повністю анонімною і її не можна використовувати двічі, а зростання її курсу прогнозується до одного мільйону доларів. Аналіз ринку криптовалют як частини сучасного економічного розвитку дозволяє стверджувати, що активізація розвитку можлива за відсутності обмежень насамперед на державному рівні.

Як висновок можна припустити, що економічний комфорт суспільства у вигляді економічної свободи можливий у правильно створених політичних і цивільних умовах. Високий рівень свободи і конкуренції є необхідною умовою для придушення корупції і розвитку суспільства. Очевидно, що для досягнення цієї мети необхідно державне втручання за допомогою застосування спеціальних правових і адміністративних заходів.

У питанні економічної та політичної свободи особливе місце посідає проблема дослідження поведінки суб'єктів економічних відносин. Традиційна економіка розглядає людину як особу, що має логічне мислення, може точно враховувати доступну їй інформацію і на її основі приймати рішення, яке максимізує його власну вигоду, мінімізує рівень ризику при досягненні поставлених цілей. Таку поведінку прийнято називати раціональною. Саме на основі такого положення будуються моделі попиту та пропозиції, ділових циклів, роботи податкової системи, інфляції і т. ін. При цьому необхідно враховувати людський фактор, зумовлений певними почуттями, емоціями, інстинктами, помилками, залежностями тощо. Відповідно, людина може діяти не абсолютно раціонально, а з урахуванням психологічної складової при прийнятті рішення.

Елементами економічного мислення сучасного суспільства є уміння оптимізувати трудову діяльність, мати постійний потяг до оволодіння та реалізації інформаційно-технологічними інструментами, з ефективним використанням

економічних і природних ресурсів. Специфіка економічного мислення працівника певної спеціальності та професії залежить від сфери його діяльності, посади та інших факторів. У сучасних техноглобалізаційних умовах набувають особливого значення емоційний інтелект, емоційний менеджмент, розвиток підсвідомості. Цитата ізраїльського історика Юваль Ной Харарі, автора книг «Sapiens: коротка історія людства» і «Homo Deus: коротка історія завтрашнього дня»: «Возможно, мы одно из последних поколений Homo sapiens. Через век или два Землю будут населять организмы, которые будут так же сильно отличаться от нас, как мы – от неандертальцев или шимпанзе. Ведь в следующих поколениях мы научимся модифицировать наше тело и разум, и это станет главным продуктом экономики XXI века». Технологічний розвиток постіндустріальної цивілізації, а частково сучасний етап визначається і як постіндустріальна цивілізація передбачає формування VI-VII технологічних укладів, базисом яких є розвиток емоційного інтелекту, підсвідомості, біотехнологій, псі-технологій, технологій, пов'язаних із мораллю та відповідальністю.

Реакція людини на соціальні процеси: міграцію, підвищення цін, коливання курсу долара, тощо є проявом емоцій, які можуть спричиняти паніку або заспокоювати населення, впливаючи на подальші економічні процеси. Чим вища економічна свідомість суспільства, тим складніше воно піддається можливим впливам, в тому числі маніпулюванню. Економічна свідомість суспільства повинна реалізовуватись національною економічною ідеєю, яка, в свою чергу, залежить від вибору моделі соціально-економічного розвитку країни. Економічна свідомість суспільства будується на наявності економічної обізнаності населення, його емоційному інтелекті. Емоційний інтелект (EQ) має декілька рівнів. Перший – усвідомлення своїх емоцій; другий – уміння управляти власними емоціями; третій – усвідомлення емоцій інших людей; четвертий – управління емоціями інших. У бізнесі особливим є вміння управляти емоційними ресурсами компанії, тобто «емоційний менеджмент». У сучасному світі з активним технологічним розвитком, контроль емоцій є необхідною складовою стабільного суспільства. Разом з тим у країнах СНД, у тому числі в Україні статистичні дані щодо емоційної адекватності населення не є достатньо позитивними. Наведемо деякі дані: 1. Згідно з оцінками Держкомстату відсоток розлучень відносно зареєстрованих шлюбів у країнах СНД становить близько 60 %, здебільшого через проблеми в емоційній сфері. 2. Серед людей, які не можуть контролювати свої емоції смертність на 40 % вище, ніж у осіб, які емоційно стабільні. В Україні це підтверджується високими показниками смертності. 3. За статистикою 90 % вбивств здійснюється у стані афекту, під впливом алкоголю, наркотичних засобів. 4. За даними ВОЗ, депресією страждають близько 400 млн осіб на всій Земній кулі, в Україні такі показники становлять понад 6 % населення. Кількість самогубств у результаті депресії кожен рік сягає до трьох тисяч осіб, а в Україні зафіксовано 20,1 % самогубств на 100 тисяч населення. Статистичні показники емоційного інтелекту населення, які взаємопов'язані з економічною оцінкою країни, можна підтвердити і міжнародним індексом щастя.

У сучасному світі уявлення щастя можна описувати з урахуванням величезного асортименту факторів, а крім того, його можна й виміряти. Міжнародний індекс щастя складається з трьох чинників: добробуту, тривалості життя та екологічної ситуації [5]. Водночас такі дані пов'язані з матеріальними благами та дають змогу зробити лише відносні припущення щодо щасливості населення.

У людському розумінні щасливого проживання в країні мають бути комфортні умови для життя та праці. Відповідно, можна допустити, що одним з показників задоволеності населення та успішності державної політики є: приріст населення – збільшення народжуваності, міграційний наплив.

Наприклад, якщо в країні високий рівень працездатного населення, яке виїжджає, то економічні показники добробуту країни зменшуються і зростає індекс її нещастя. Підтверджує це і міграційна статистика останніх років, наприклад, одним із лідерів міграції останніх років є Кувейт, де на 2017-2018 роки спостерігають великий наплив іммігрантів. При загальній чисельності населення країни в 3,3 млн осіб, вони становлять 74 %. При цьому вражає і ВВП Кувейту – 46 тис. дол. США, та міжнародний індекс щастя Кувейту – 45, будучи тенденції до постійного зростання в порівнянні з попередніми роками.

У свою чергу, найменша кількість (0,1 %) іммігрантів спостерігається в Індонезії, Кубі, В'єтнамі, Лесото і Мадагаскарі. І за рейтингом індексів щастя в цих країнах не найвищі показники (Куба – 62, В'єтнам – 61).

Найменш щасливими в загальній статистиці відзначені Ботсвана, Чад, Катар, Центральнаафриканська республіка, Малі, Бахрейн, Монголія, Нігер та Південноафриканська республіка. Проте певна неоднозначність таких висновків підтверджується тенденціями, наприклад економіки Катару. Його рейтинг в індексі щасливих економік – 81. У той час як у Катарі живе понад 2 млн осіб, серед яких 75 % – мігранти, ВВП країни – 154 млрд дол. США та найвищий у світі показник ВВП на душу населення.

Також частково дисонансним прикладом є Швеція, де в економічно стабільних умовах та з другим місцем у рейтингу щастя щороку близько 1500 жителів країни вчиняють суїцид.

Індекс «нещастя» Bloomberg спирається на концепцію, згідно з якою низький рівень інфляції та безробіття в країні показують, наскільки комфортно проживати її жителям. Результати дослідження у 2018 році свідчать про загальні темпи зростання світової економіки на 3,7 % та тенденції у 2018 році, згідно з якими щасливими економіками визнані Сінгапур (21), Швейцарія(9), Тайвань (38), Ізраїль (11), Норвегія (3). Так, чисельність ізраїльтян стабільно збільшується, народжуваність 2016 року становила 18,48 % (96-е місце у світі), смертність – 5,15 % (183-є місце у світі), природний приріст – 1,56 % (78-е місце у світі). Якщо в 2016 році Ізраїль посідав 33-є місті за рівнем економічного щастя, то в 2017-му – 11-е.

Стабільно збільшується і чисельність жителів Сінгапуру – лідеру за показником індексу економічного щастя, тим не менш, не з найкращими результатами: показник народжуваності у 2017 році становив 8,07 %, (219-е місце у світі), смертності – 3,43 % (217-е місце у світі), природний приріст – 1,89 % (57-е місце у світі). Найбільш нещасними економіками у зв'язку з високими темпами інфляції та безробіття у 2017-2018 роках визнані: Венесуела, Південна Африка, Аргентина, Єгипет, Греція, Туреччина, Україна, Іспанія, Бразилія, Сербія.



Знову ж таки виникає цікаве припущення щодо взаємозв'язку рівня народжуваності, кількості чоловічого та жіночого населення та індексу щастя. Показники народжуваності більші в країнах, де за статистикою кількість чоловіків переважає над жінками, що було досліджено в попередніх статтях. А якщо проглянути статистику індексу економічного щастя, то більшість країн, в яких переважає чоловіче населення, також має високий його показник, наприклад Швеція, Сінгапур, Ізраїль, США.

Згідно з прогнозними даними ООН до 2050 року до першої трійки країн із найбільшим приростом населення увійдуть Індія, Китай та США, за ними – африканські країни із саме природним приростом населення: Нігерія, яка за кількістю населення лише на 1 млн відставатиме від США, а також Конго та Ефіопія, які витіснять із рейтингу Мексику. Нігер, Південний Судан, Демократична Республіка Конго, Сомалі та Чад мають і на сьогодні найвищі показники народжуваності у світі, та одні з найнижчих індексів економічного щастя. Відповідно, показник економічного щастя не завжди може відобразити, наскільки справді є щасливим населення країни. Інфляція, безробіття, міграція, зниження народжуваності, зростання кількості розлучень, недосвідчене населення є загальноприйнятими, статистично можливими показниками для оцінки зниження показників щастя. Щастя не можна нав'язати чи штучно створити, але в деяких країнах здійснюються спроби впливу на підсвідомість населення. За внутрішніми даними КНДР, до п'ятірки лідерів країн за якістю життя і добробуту своїх жителів увійшли, крім самої Північної Кореї, Китай, Куба, Іран і Венесуела. Своєрідний приклад реалізації Платонового трактату про щастя. Філософ Платон у своїй праці «Держава» або «Політея» розглядає державу як ідеальний світ, в якій досконало все, і кожна людина зокрема, для щастя якої мають бути гармонійно розвинені тіло, душа, розум. У роботі Платона досконала держава виникає з огляду на поділ праці, де кожен має своє завдання. У представленій моделі держави не має сім'ї, діти виховуються у виховних будинках, не знаючи своїх батьків, як і навпаки. Відсутня приватна власність, у державі панує рабство. Відповідно, основа щастя людей – праця і, відповідно, емоції, пов'язані лише з нею.

Як і в «Никомахова етика» Арістотеля, наука про державу трактується як вчення про щастя. Згідно з Арістотелем, людина – особа політична, тобто та, що живе в полісі (державі), і лише так і може досягти щастя. Щастя розцінюється як активна діяльність, пов'язана з розумом. Отже, якщо людина може працювати – вона щаслива, тобто може приносити користь суспільству, а місія держави забезпечити умови для життя та праці населення.

Відповідно, емоційний інтелект населення визначається його соціально-економічним станом, занижений рівень емоційного стану суспільства позначаються на кожному громадянину, організації, бізнесі, країні загалом. Поведінкова економіка розробляє досить складну задачу стосовно того, як певні переконання, емпіричні правила, міжособистісні відносини, соціальні норми можуть привести до реальних економічних рішень, відхиляючись від стандартів раціональної корисної максимізації. Поведінкова економіка розробляє також теоретичні альтернативи стандартній мікроекономіці, тому що поведінкові економі-

чні принципи стають усе більш корисними в поясненні аспектів ринкової поведінки агентів, які не були враховані в традиційних моделях, але потрібно обов'язково враховувати для більш ефективного прийняття рішень та розробки економічної та маркетингової політики будь-якої ланки бізнесу.

Поведінкова економіка дає можливість відчувати різницю, яка часто виникає під час реалізації досить успішних теоретичних проектів, які на практиці не виправдовують закладених, що на практиці людина може діяти на неефективних ринках з неповною інформацією, брати участь у фінансових пірамідах, цінувати більше те, що вона може заробити у короткостроковій перспективі, ніж в довгостроковій, приділяти недостатньо уваги суспільним інтересам, підкорятися нерациональним вказівкам з боку урядових організацій. Необхідно відзначити, що методи, які використовує поведінкова економіка, є аналогічними до тих, які застосовуються в інших галузях економіки. Однак останнім часом поведінкова економіка використовує весь спектр методів, що використовуються в економічних дослідженнях: це статистичні методи, аналіз, математичне та комп'ютерне моделювання та ін.

### **Список використаних джерел**

1. Вигна П., Кейси М. Дж. Епоха криптовалют. Как биткоин и блокчейн меняют мировой экономический порядок. Москва, 2018. 432 с.
2. Генкин А., Михеев А. Блокчейн. Как это работает и что ждет нас завтра. Москва: Альпина, 2018. 592 с.
3. Економічний дискусійний клубу: Рівень економічної свободи України. URL: <http://edclub.com.ua>.
4. Портал конкурентоспроможності України. URL: [www.competitiveukraine.org](http://www.competitiveukraine.org).
5. Стулова І. М. Швецова А. В. Демократія та економічний розвиток: взаємозв'язок і взаємозумовленість. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle>.
6. Тапскотт Д., Тапскотта А. Революция блокчейн. Москва, 2017. 448 с.
7. Тарасов Д., Попов А. От золота до биткоина. Москва, 2018. 98 с.
8. Українське товариство економічних свобод. URL: <http://www.ueff.org>.
9. The global plan for recovery and reform / G20, London, 2 April 2009. URL: <http://g20.org/documents/finalcommunique.pdf>.
10. The Heritage Foundation 214 Massachusetts Avenue, NE Washington, 2017. URL: <http://www.heritage.org/index/download>.

### **1.6. Теоретико-організаційні засади формування відносин суб'єктів реального сектору економіки з партнерами**

Нагальна необхідність активізації встановлення партнерських відносин у національній економіці насамперед зумовлена наявністю складного комплексу господарських зв'язків. Стабільність функціонування більшості суб'єктів реального сектору економіки значною мірою залежить від дотримання контрагентами умов співпраці, можливості зниження витрат, покращення якості продукції, ретельного планування та здійснення комунікацій. Для цього необхідна тривала взаємодія, заснована на довірі та прозорості. Основою цього підходу є процес налагодження партнерських відносин, що дає змогу суб'єктам реального сектору економіки (підприємствам усіх видів діяльності) уникати протистояння в дія-

льності на ринку, встановлюючи зв'язки із зацікавленими сторонами, переслідуючи спільні цілі, які б дозволили підвищити рівень надійності та ефективності відносин підприємств, що забезпечило б їхній розвиток.

Дослідженню сутності економічної взаємодії підприємств присвячені наукові праці провідних вітчизняних та закордонних учених, зокрема, А. Загороднього, З. Коваль, Р. Коуза, М. Окландера, П. Темпорала, Ю. Трифонова, М. Тротта, Н. Чухрай та інших.

Проблеми й особливості налагодження відносин між різними суб'єктами ринку розглядаються в роботах науковців, які розробляли такі підходи:

- маркетинг відносин (І. Балабанова, Дж. Іган, Ж.-Ж. Ламбен, Т. Прима, Д. Райко, О. Юлдашева);

- маркетинг партнерських відносин (І. Акулова, Я. Гордон, Е. Гумессон, Р. Іванова, Л. Мороз);

- співробітництво та ділове партнерство (С. Біггеманн, М. Білоконь, С. Карделл, Н. Лисиця, Г. Назарова, І. Носкова, Н. Струк, Р. Уелборн, Х. Хааксон, О. Ястремська).

Безпосередньо питання формування та розвитку промисловими підприємствами партнерських відносин розглядали Є. Азарян, Н. Бутенко, Р. Гамідуллаєв, Я. Криворучко, С. Куш, Г. Махова, Є. Палига.

Проте, незважаючи на наявність чисельних теоретичних розробок, проблеми визначення сутності та процесу встановлення партнерських відносин між підприємствами для досягнення ними визначених цілей функціонування та розвитку залишаються фрагментарно дослідженими і потребують подальшого наукового розгляду. На особливу увагу заслуговують питання обґрунтування сутності та визначення ключових організаційних аспектів формування партнерських відносин.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних та організаційних засад формування підприємствами партнерських відносин.

Відмінністю ХХІ століття є висока мінливість зовнішнього середовища, її невизначеність. Перед підприємствами висувуються нові цілі й завдання, керівництво вимушене формувати принципово інші цілі, досягнення яких вимагає адекватних як внутрішньоорганізаційних, так зовнішніх стратегічних змін. Однією з таких змін є процес налагодження нових форм взаємодій підприємств.

Співпраця підприємства з іншими суб'єктами ринку може набувати різних форм відповідно до тривалості та глибини їх переплетіння.

П. Дойль пропонує розглядати такі форми організації відносин підприємства, як транзакція, регулярні угоди, довготривалі відносини, партнерські відносини, стратегічні союзи (спільні підприємства), мережеві організації, вертикальна інтеграція [4].

Організаційні форми можна розглядати як певний відрізок від одиничної транзакції в його початку до вертикальної інтеграції у кінці. У першому випадку укладається разова угода з покупцем або постачальником, у другому – має місце ланцюг постачань: від сировини і виробництва товарів до їх роздрібного продажу.

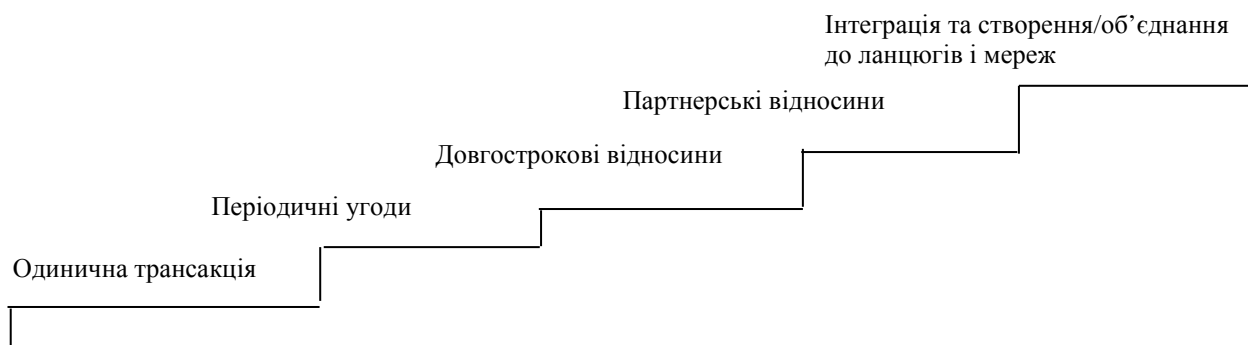
Перші три форми співпраці передбачають розвиток відносин у вигляді робочих відносин, які корисні кожній зі сторін, проте передбачають деяку відстань та відсутність переплетіння внутрішніх процесів. Якщо чиста транзакція (оди-

нична закупівля) не характерна для промислових ринків, то такі форми співпраці, як повторна трансакція (придбання товарів відбулося декілька разів у одного постачальника, повторні контакти з зацікавленими групами) та довготривалі відносини, які передбачають певний рівень співпраці між постачальником і покупцем у вигляді неформальних угод, дуже поширені на вітчизняних ринках. У таких неформальних угодах кожна зі сторін залучається до співпраці «неглибоко».

Партнерські відносини та наступні форми співпраці передбачають створення спільної цінності, розподіл прав, зобов'язань та відповідальності. Для останніх форм організації відносин між підприємствами характерним є вплив інших членів (учасників відносин) на діяльність усього ланцюга, мережі, а у разі інтеграції – зміна принципів діяльності партнерів.

Класифікація розвитку відносин підприємств щодо їх організації також розглядається Н. І. Чухрай та Я. Ю. Криворучко, у роботі яких форми відносин мають назву «рівнів відносин підприємств з іншими суб'єктами ринку» [23]. Авторами розглянуто чотири рівня відносин: разові трансакції, періодичні відносини, партнерські відносини, а також інтеграція та створення чи приєднання до ланцюгів і мереж. В основу класифікації покладено цінність відносин для кожного суб'єкта ринку, а переходу між різними рівнями відносин між підприємствами сприяє можливість зниження загроз діяльності, яка зокрема проявляється через довгострокове планування, кращий доступ до ресурсів, можливості поділу відповідальності за наявності недоліків у діяльності та швидкому їх усуненні в разі виникнення.

Таким чином, узагальнюючи наявні підходи до діапазону організаційних форм відносин між контрагентами автор у межах дослідження виділяє п'ять можливих форм відносин (рис. 1.10).



*Рис. 1.10. Організаційні форми відносин підприємства з контрагентами*

У наукових роботах зазначено, що для багатьох підприємств і галузей промисловості недоцільне досягнення кінцевого етапу або проходження всіх рівнів розвитку форм відносин. Більш ефективною може виявитись одна з проміжних ланок, яка максимізує корисність наявних зв'язків і забезпечує оптимальне поєднання наявних та потенційних можливостей та ресурсів [4; 3; 22].

Тому треба зазначити, що формування передумов стійкого розвитку підприємств (особливо промислових) на основі встановлення партнерських відносин стає все більш поширеним та доцільним.

Це пов'язано з посиленням конкурентних переваг на підставі раціонального використання власного потенціалу та можливостей, які надаються сучасними формами взаємодії, сприяють адаптації промислових підприємств до умов конкурентного середовища.

При характеристиці партнерських відносин між суб'єктами господарювання у світовій економіці використовують термін «партнерство».

Варто відзначити, що в науковій літературі можна зустріти взаємозамінність понять «партнерські відносини» та «партнерство». Для більш чіткого розуміння цих термінів, потребує розгляду підходи різних науковців до їх трактування, який можна здійснити у вигляді морфологічного аналізу (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

*Морфологічний аналіз базового поняття «партнерські відносини»*

Ключове слово	Визначення поняття, що аналізується	Автор, джерело	Критерії аналізу		
			Тривалість	Спрямованість	Результат
1	2	3	4	5	6
Відносини	Відносини, у які вступає підприємство для створення довгострокових конкурентних переваг	С. Куш [10]	Довгострокова	Всі сфери, акцент на ринок	Створення конкурентних переваг
	Довготермінові, взаємовигідні відносини зі споживачами	Ж.-Ж. Ламбен [11]	Довгострокова	Споживач, сфера послуг	Взаємна вигода
	Довготривалі відносини співпраці і довіри між суб'єктами ринку з метою отримання двосторонньої вигоди	Л. Мороз, Ю. Князик [14]	Довгострокова	Промислові та споживчі ринки	Двостороння вигода
	Договірні відносини між декількома підприємцями, що дають можливість кожному з них отримати визначений рівень прибутку за рахунок обміну результатами діяльності	В. Савельєв [16]	Середньострокова	Усі сфери, акцент на обмін	Зростання прибутку
	Спеціально сформовані взаємини в бізнесі, основою яких є взаємна довіра, відкритість, загальний ризик і загальна винагорода, що забезпечує більш високі результати в бізнесі, ніж у варіанті без утворення партнерства	Дж. Сток, Д. Ламберт [17]	Середньота довгострокова	Усі сфери бізнесу	Зростання прибутку, ринкової вартості бізнесу
	Відносини, що передбачають укладання довгострокових угод, які гарантують збереження взаємних вигід у майбутньому, а також наявність спільної інформації, ризиків і винагород, які отримуються внаслідок цих відносин	Н. Чухрай, Н. Хтей, Р. Патора [22]	Довгострокова	Усі сфери	Отримання взаємної вигоди
	Спільна діяльність, призначена для створення додаткової вартості за межами основних можливостей окремого підприємства	Р. Уелборн [19]	Не залежно від часу	Всі сфери, акцент на ринок послуг	Створення додаткової вартості

Закінчення таблиці 1.6

1	2	3	4	5	6
	Спільна діяльність двох або більше підприємств, яка передбачає створення нових цінностей для споживачів, а також спільного отримання та розподілу вигоди від цієї діяльності між учасниками взаємодії	Я. Гордон [2]	Середньострокова	Споживчі та промислові ринки, сфера послуг	Вигода від створення цінності
Діяльність	Спільне просування двома чи більше компаніями товарів чи послуг з метою створення в усіх учасників конкурентної переваги та отримання додаткових доходів	П. Темпорал, М. Тротт [18]	Середньотривалості	Маркетинг, постачання, торгівля	Створення конкурентних переваг, отримання додаткового доходу
	Спільна діяльність двох і більше організацій з використання своїх ресурсів з метою досягнення результатів, які не доступні цим організаціям окремо	А. Уилсон, К. Чарлтон [21]	Середньострокові	Логістика, постачання	Спільний результат
Форма організації підприємства	Одна з найважливіших юридичних форм організації підприємства, що створюється на основі договору, яким регулюються права й обов'язки партнерів	А. Азріліян [1]	Середньотривалості	Всі сфери	Спільне ведення бізнесу
	Спільне підприємство декількох осіб, що беруть участь не тільки своїм капіталом, але й особистою працею	П. Моліно [13]	Середньотривалості	Всі сфери, акцент на сферу послуг	Отримання прибутку
	Об'єднання зусиль кількох приватних осіб, в основному з невеликим капіталом, з метою створення загальної справи	А. Кісельов [7]	Середньотривалості	Споживчі ринки та сфера послуг	Створення бізнесу
Процес співпраці	Процес співпраці між компанією-споживачем та компанією-постачальником, у результаті якої обидві сторони отримують економічні вигоди	Д. Корчунов [8]	Незалежно від часу	Споживчі ринки	Економічні вигоди
	Процес добровільної співпраці двох або декількох фізичних чи юридичних осіб, що беруть участь у спільних справах, проектах, програмах	Р. Дяків [5]	Середньотривалості	Всі сфери	Реалізація проектів та програм
	Співпраця із партнерами на довгостроковій основі, закріплена в договорах для отримання спільної вигоди та створення нових цінностей	П. Дойль, Ф. Штерн [4]	Довгострокова	Споживчі ринки та сфера послуг	Отримання вигоди та створення нової цінності

Джерело: складено автором.

На основі морфологічного аналізу, нами було визначено, що поняття «партнерські відносини» більшістю науковців розглядається як форма, вид відносин [10; 11; 17; 23] або спільна діяльність [2; 18] між підприємствами.

Аналізуючи розмаїття визначень, можна зробити висновок, що спільним для всіх є формування партнерських відносин з метою отримання певного результату або реалізації інтересу, який може набувати різних форм для кожної зі сторін відносин.

Головною відмінністю між визначеннями та тлумаченням поняття партнерських відносин є наявність різного розуміння того, хто є партнерами – суб'єктами партнерських відносин, а також розбіжності в офіційному закріпленні таких відносин в угодах, договорах та нормативних актах. Така невизначеність за своєю суттю, на нашу думку, є стримуючим фактором формування відносин.

На основі аналізу понятійно-категоріального апарату партнерських відносин зроблено висновок, що спільною ознакою більшості визначень є те, що формування партнерських відносин відбувається з метою отримання певного результату або реалізації інтересу, який може набувати різних форм для кожної зі сторін відносин. При цьому підприємства можуть формувати відносини з усіма суб'єктами ринку, розглядаючи їх як потенційних партнерів, якщо це обумовлено цілями та специфікою їхньої діяльності.

Тема співпраці із партнерами на довгостроковій основі, закріплена в договорах для отримання спільної вигоди та створення нових цінностей, прослідковується і в роботах М. Тротта, П. Темпорала, П. Дойля, Ф. Штерна та Я. Гордона [2; 4; 18]. Зокрема, вчені П. Дойль та Ф. Штерн [4] стверджують, що при постійному укладанні угод протягом тривалого періоду встановлюються такі відносини, коли кожна сторона довіряє іншій, унаслідок чого скорочуються витрати, час на трансакцію зменшується, ризик знижується. Таким чином, можна стверджувати, що формування вигоди значною мірою залежать від відносин тривалості.

Деякі науковці [9; 20] визначають партнерські відносини як господарський процес, у процесі якого всі учасники: підприємства, споживачі, інвестори й держави, здійснюють той чи інший вибір.

Ствердження Р. Коуза про те, що «економіка – це наука про вибір...» [9, с. 19], підкреслює той факт, що саме правильний вибір основних напрямків співробітництва, форм і методів їх реалізації на базі взаємної вигоди та рівноправ'я сторін є головною метою партнерських відносин підприємств. Така позиція дозволяє визначити підґрунтя побудови відносин підприємства з партнерами, тобто початкові необхідні умови їх встановлення.

С. Жданенко, у свою чергу, зазначає, що партнерська взаємодія характеризується рівністю автономних суб'єктів, їхнім взаємним визнанням і довірою, взаємною відповідальністю і добровільністю [8]. Отже, вченим зроблена спроба впорядкувати принципи формування партнерських відносин, тоді як, попередні дослідження переважно стосувались ознак та умов здійснення відносин.

Можна зробити висновок, що партнерство розглядається, з одного боку, як форма організації спільної економічної діяльності фізичних і юридичних осіб на основі договору про регулювання участі в загальних витратах, розподілі прибутку, розділі майна; з іншого боку, як співпраця підприємств підтверджена

відповідним договором, протоколом про корпоративне партнерство. Кожна група розглянутих визначень та ознак відносин не є достатньою та вичерпною при характеристиці партнерства.

У процесі дослідження партнерство розглядається як відносини, які оформлені юридичними договорами або угодами, так і такі, що мають неформальні засади, тобто здійснюватися на основі усних домовленостей.

У деяких роботах [1; 15] існує думка, яку ми поділяємо, що партнерські відносини слід формувати за декількома напрямками: з покупцями, з постачальниками товарів, послуг, ідей, з конкурентами й посередниками та зацікавленими групами.

Таким чином, партнери з якими необхідно формувати довгострокові взаємовигідні відносини належать до мікросередовища підприємства та разом формують ланцюги цінності товарів для споживачів.

Мікросередовище утворюють сили, які безпосередньо стосуються самого підприємства та його можливостей взаємодії зі споживачами, постачальниками, конкурентами, посередниками та контактними аудиторіями (фінансовими колами, контактними аудиторіями засобів масової інформації, державними закладами, громадськими організаціями та іншими групами, що проявляють реальний чи потенційний інтерес до підприємства або може справити на нього певний вплив).

Серед різних факторів зовнішнього середовища, що діють на підприємство, виділяють ключовий – це галузь (чи галузі), в якій підприємство веде конкурентну боротьбу. Структура галузі та її специфіка має істотний вплив на формування правил конкурентної боротьби, а також потенційних стратегій підприємства, що визначає можливості діяльності та її особливості. Стан конкуренції в галузі залежить від дії п'яти основних конкурентних сил (модель п'яти конкурентних сил, розроблена М. Портером) [15]:

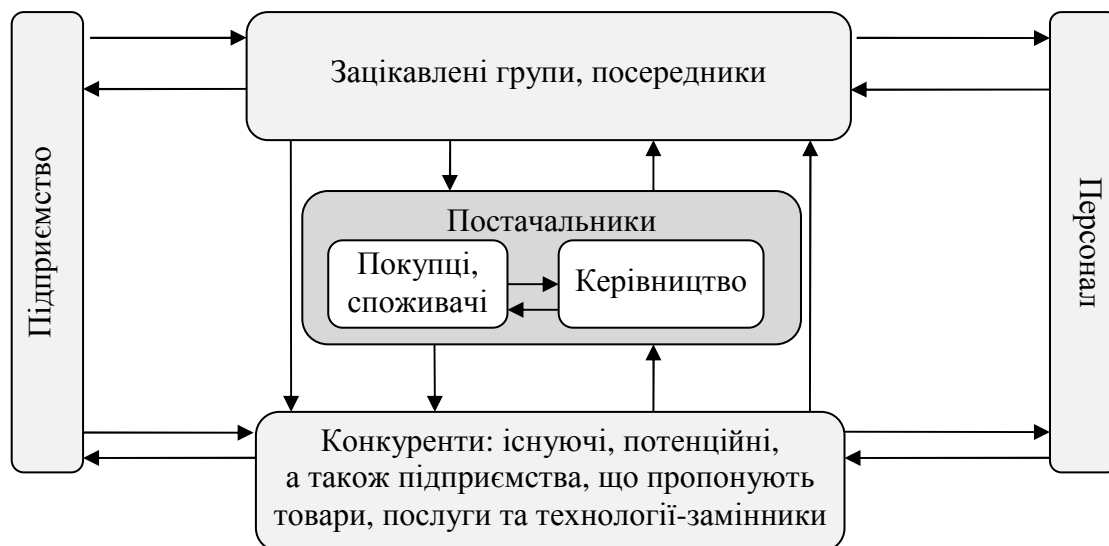
1. Суперництво між продавцями всередині галузі.
2. Підприємства, що пропонують товари-замінники (субститути).
3. Можливість появи нових конкурентів усередині галузі.
4. Здатність постачальників сировини, матеріалів і комплектуючих, які використовуються підприємством, диктувати свої умови.
5. Здатність споживачів продукції підприємства диктувати свої умови.

Поглиблення наявних теоретичних розробок дало змогу визначити основних суб'єктів ринку, з якими можливе формування партнерських відносин. На основі існуючих взаємозв'язків, нами запропоновано основні напрямки формування партнерських відносин відносно їх учасників на засадах п'яти конкурентних сил М. Портера (рис. 1.11).

У процесі діяльності всі суб'єкти взаємодії не тільки взаємопов'язані, але й можуть прямо або опосередковано впливати на взаємне функціонування. Наявність цих сил зумовлює багаторівневість процесу встановлення партнерських відносин та є передумовою їх формування.

Напрямок формування партнерських відносин із конкурентами містить три складових, які відносяться до конкурентних сил за М. Портером: наявні та потенційні конкуренти, а також підприємства, що пропонують товари, послуги та технології замінники, вони теж за своєю суттю є конкурентами, оскільки своєю діяльністю загрожують функціонуванню підприємства.





*Рис. 1.11. Основні взаємозв'язки підприємства в контексті партнерських відносин*

Крім основних конкурентних сил, необхідно враховувати вплив керівництва та персоналу підприємства на діяльність та ефективність роботи всього підприємства. Тому одним із напрямків формування відносин є саме підприємство, його колектив та відносини між ними. Оскільки лояльність, корпоративна культура та взаємодовіра всередині суб'єктів господарювання створюють умови розвитку партнерства як у межах самого підприємства, так і з зовнішніми учасниками.

Формування партнерських відносин передбачає побудову відносин зі споживачами. Встановлення цього типу відносин залежить від прихильності обох сторін до співпраці. У цьому напрямку формуються стратегії партнерських відносин із покупцями.

До зацікавлених груп та посередників можна віднести всіх не врахованих суб'єктів, які можуть впливати, регулювати чи бути зацікавлені у функціонуванні та взаємодіяти з підприємством у процесі діяльності. Саме тому виникає необхідність формування підприємством партнерських відносин за цим напрямком.

Слід зазначити, що суб'єктам не обов'язково формувати партнерські відносини за всіма напрямками щодо їх учасників. Доцільність та можливості формування партнерства підприємством визначаються шляхом оцінки потенційних партнерів, цілей та власних можливостей.

Одержані в процесі дослідження результати дозволяють вирішити важливе науково-практичне завдання щодо обґрунтування та удосконалення теоретико-організаційного забезпечення формування підприємством ефективних відносин з партнерами на основі врахування різних напрямків та цілей формування відносин відповідно галузевій специфіці їхнього розвитку.

Нами проведено аналіз визначень поняття «партнерські відносини» з урахуванням концепцій маркетингу відносин і маркетингу партнерських відносин. Зазначене дало змогу стверджувати, що відбувається поступове удосконалення концепції маркетингу, саме при застосуванні нових підходів поряд із традиційними, що відповідає сучасним умовам конкурентної боротьби.

З огляду на це під партнерськими відносинами слід розуміти форму довготривалих, взаємовигідних відносин суб'єктів ринку, які ґрунтуються на добровільності та рівноправності діяльності сторін з метою реалізації економічного інтересу партнерів. При цьому підприємства можуть формувати відносини з усіма суб'єктами ринку, розглядаючи їх як потенційних партнерів, якщо це обумовлено цілями та специфікою їхньої діяльності. Так, у процесі дослідження було запропоновано в ролі партнерів розглядати: постачальників, покупців, посередників і зацікавлені групи, конкурентів підприємства. У зв'язку з цим відмінністю авторського визначення є розширення складу суб'єктів відносин (віднесення до партнерів, крім постачальників та покупців, ще й конкурентів), врахування обов'язкових ознак та принципів партнерства, визначення його результату для обох партнерів, що дозволяє збільшити коло пошуку потенційних учасників партнерських відносин.

### Список використаних джерел

1. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь. 4-е изд. доп. и перераб. Москва: Институт новой экономики, 1999. 1248 с.
2. Гордон Я. Х. Маркетинг партнерских отношений / пер. с англ. О. Н. Нестеровой. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 379 с.
3. Гребешкова О. М., Махова Г. В. Проектний підхід до формування стратегічних партнерств підприємств. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2008. С. 108–112.
4. Дойль П., Штерн Ф. Маркетинг-менеджмент и стратегии: пер. с англ. 4-е изд. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 544 с.
5. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / за ред. Р. Дяківа. Київ: Міжнародна економічна фундація, 2009. 703 с.
6. Иванова Р. Х. Маркетинг партнёрских отношений как важнейшая составляющая бизнеса. *Бизнес Информ*. 2006. № 7. С. 76–81.
7. Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики: монографія / В. С. Пономаренко та ін. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. 344 с.
8. Корчунов Д. Организация процессов по работе с клиентами. *Отдел маркетинга*. 2005. № 3. С. 24–26.
9. Коуз Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. Москва: Новое издательство, 2007. 224 с.
10. Куш С. П. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках. Санкт-Петербург: Изд. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2006. 272 с.
11. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с франц. Санкт-Петербург: Наука, 1996. 589 с.
12. Маркетингові стратегії розвитку підприємств: монографія / І. В. Балабанова та ін. Харків: Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2011. 144 с.
13. Молино П. Технология CRM: экспресс-курс / пер. с англ. Москва: ФАИР-ПРЕСС, 2004. 272 с.
14. Мороз Л. А., Князик Ю. М. Маркетинг відносин: проблеми понятійного апарату. *Національний університет «Львівська політехніка»*. 2007. № 605. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 96–103. URL: [http://vlp.com.ua/files/17\\_31.pdf](http://vlp.com.ua/files/17_31.pdf).
15. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. 3-е изд. Москва: Международные отношения, 2003. 897 с.

16. Савельев В. Маркетинг партнёрских связей. *Практический маркетинг*. Москва: BCI marketing, 2003. № 11. С. 34–42.
17. Сток Дж. Р., Ламберт Д. М. Стратегическое управление логистикой: пер. с англ. 4-е изд. Москва: ИНФРА-М, 2005. 800 с.
18. Темпорал П., Тротт М. Роман с покупателем / пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревського. Санкт-Петербург: Питер, 2002. 224 с.
19. Уелборн Р. Деловые партнерства: как преуспеть в совместном бизнесе: пер. с англ. Москва: Вершина, 2004. 336 с.
20. Ус М. І. Оцінювання професійної відповідності суб'єктів партнерської взаємодії підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 17. URL: <http://market-infr.od.ua/uk|17-2018>.
21. Хэндфилд Р. Б., Николс Э. Л. мл. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности: пер. с англ. Москва: Вильямс, 2003. 416 с.
22. Чухрай Н. І., Криворучко Я. Ю. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами: монографія. Львів: Растр-7, 2008. 360 с.
23. Чухрай Н. І., Хтей Н. І., Патора Р. Партнерський маркетинг у постачанні: світовий і вітчизняний. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2004. № 499. С. 339–346.

### **1.7. Теоретико-методологічні аспекти регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств в умовах європейської інтеграції**

Україна має розгалужену мережу промислових підприємств, чий ресурсний потенціал є одним із фундаментальних системотворчих елементів національної економіки. Промисловість також створює велику кількість кваліфікованих робочих місць, формує експортний та інвестиційний потенціал, визначає спрямованість НТП, забезпечує розбудову територій населених пунктів і підвищення рівня добробуту населення. Однак на сьогодні провідні промислові підприємства характеризуються високим рівнем зносу основних засобів, низьким техніко-технологічним рівнем виробництва, незахищеністю прав власності на засоби виробництва, обмеженими можливостями щодо розширення ринків збуту. Саме зовнішньоекономічна діяльність промислових підприємств сприятиме підвищенню технічного рівня виробництва і тим самим збільшенню обсягів виробництва продукції, розширенню зовнішніх ринків країни та формуванню конкурентоспроможного середовища в сучасних умовах інтенсифікації розвитку транснаціоналізації та економічної інтеграції на міжнародному рівні. У зв'язку з цим актуальною проблемою сьогодні є розробка науково-методичних підходів до економічного регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств.

Проблема розвитку зовнішньоекономічної діяльності стала наріжним каменем дисертаційних досліджень Г. Дурицької, Д. Пудрик, Т. Павлюк, Т. Топольницької (з економіки та управління національним господарством), К. Шафранової (з економіки та управління підприємствами), О. Коліжук, В. Уліди (з державного управління), Г. Філін (з організації управління, планування і регулювання економікою), В. Алієвої-Барановської (з права), І. Луценко (з фінансів), Т. Ліпіхіної (зі світового господарства) та ін. Попри це зазначена проблема залишається актуаль-

ною, про що свідчать публікації таких науковців, як О. Амоша, С. Аптекар, Я. Берсуцький, І. Булеєв, І. Бураковський, А. Воронкова, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Герасимчук, С. Грищенко, Н. Гриньова, О. Кредісов, І. Крючкова, Ю. Макогон, І. Мельничук, А. Мокій, Т. Ландина, В. Письмак, М. Прокопенко, В. Сиденко, Ю. Орловська, М. Чумаченко, М. Янковський. Віддаючи належне напруженню вітчизняних науковців, треба наголосити на необхідності продовження наукових розробок, пов'язаних із формуванням ефективної системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності на мікрорівні (промислових підприємств), яка в умовах конкурентних переваг дозволить зміцнити позиції підприємств на світовому ринку. Це можливо, в тому числі за рахунок економічних інструментів, які дозволяють оцінити ефективність функціонування підприємств у порівнянні із зовнішнім середовищем, виявити їхні потенційні можливості та розробити ефективні рішення щодо забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Необхідність наукового обґрунтування шляхів вирішення зазначених проблем, з метою забезпечення стабільності розвитку промислових підприємств, обумовили тему дослідження.

Економічна сутність зовнішньоекономічної діяльності, як діяльності, побудованої на відносинах між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що має місце як на території України, так і за її межами, виявляється у сприянні зростанню національної економіки та включенню економік окремих країн у систему світового господарства.

Фактично, зважаючи на погляд Ю. В. Орловської, зовнішньоекономічну діяльність доцільно розглядати як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій, обов'язковими супутніми умовами якої є виконання певних операцій [24].

Збільшення кількості суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, поява нових форм і методів її реалізації, а також ускладнення та динамізація зовнішньоекономічних операцій об'єктивно зумовили формування системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі підприємства як головного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Існують певні причини, які спонукають підприємства займатися зовнішньоекономічною діяльністю:

- особливості розвитку внутрішнього ринку, за якого вигідніше вкладати капітал за кордоном. Це – насиченість ринку товарами, посилення тиску конкурентів; зростання залежності від посередницької торгівлі, особливо в питаннях якості, цін, капіталовіддачі та розширення виробництва; зростання зборів, пов'язаних із захистом навколишнього середовища; труднощі дотримання соціального законодавства;

- нестабільність політичного та економічного становища в країні: погіршення інвестиційного клімату, низькі темпи економічного зростання;

- недосконалість національної законодавчої бази, що регулює комерційну діяльність;

- нестабільність національної валюти, можливість отримання прибутку в твердій іноземній валюті й компенсація коливань валютного курсу шляхом організації часткового виробництва і збуту у відповідних країнах;

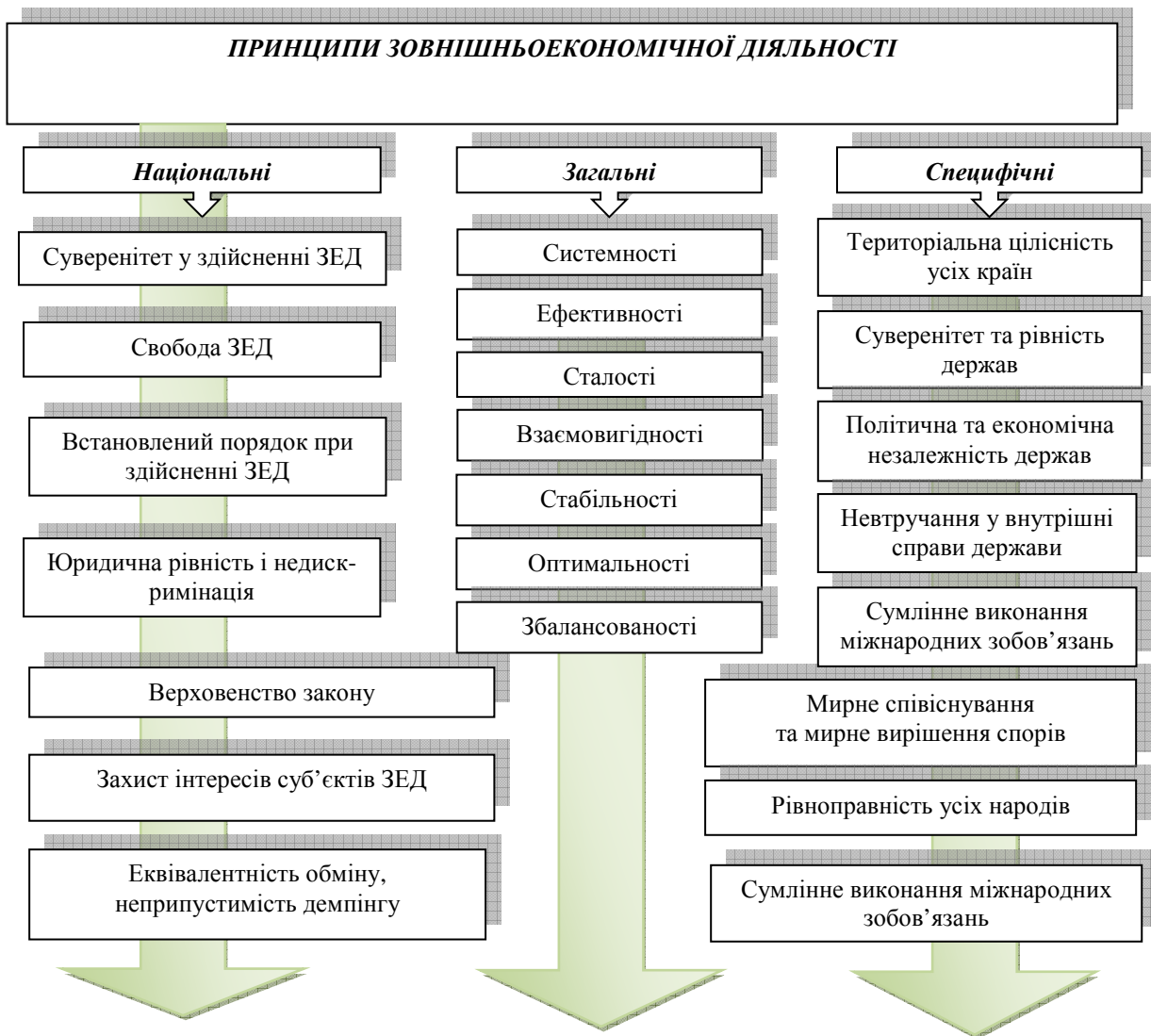
- конкуренція з боку іноземних компаній, що діють на внутрішньому ринку;

- можливість зниження ризику втрати доходу за рахунок зменшення залежності від внутрішнього ринку і розсіювання його шляхом завоювання іноземних ринків, у тому числі вирішення проблеми залежності фірми від сезонних коливань, попиту на внутрішньому ринку;
- пошук унікальних ресурсів;
- вигідне географічне положення;
- можливість отримання більшого прибутку від кращого використання виробничих потужностей;
- отримання доступу до новітніх технологій завдяки діяльності з іноземними партнерами;
- зростаючий попит потенційних закордонних клієнтів;
- можливість придбання на зарубіжних ринках більш дешевих ресурсів, диверсифікація джерел постачання, зниження загального ризику шляхом їх віднесення на більший обсяг продукції, частина з яких виготовляється на власних зарубіжних фірмах [5].

Поясненням необхідності регулювання зовнішньоекономічної діяльності з боку держави займалися багато науковців, які стверджували, що для ефективного функціонування національної економіки необхідною умовою є наявність зовнішньоекономічних зв'язків.

Очевидним стає те, що зовнішньоекономічній діяльності притаманний практичний прояв зовнішньоекономічних зв'язків, необхідною умовою стимулювання яких є регулювання зовнішньоекономічної діяльності з боку держави. Так, Б. А. Райзберг розглядає замість державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності державне регулювання зовнішньоекономічних зв'язків та розуміє в цьому контексті сукупність методів та інструментів, що впливають на міждержавні економічні відносини згідно з цілями та завданнями діяльності державних органів і служб та базуються на національних і загальнодержавних інтересах [21]. Відповідно, державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності спрямоване на захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; створення рівних можливостей суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій; заохочення конкуренції та ліквідації монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності [5].

Системний підхід у реалізації зовнішньоекономічної діяльності зумовлює використання загальних принципів: ефективності; стабільності; системності; науковості; взаємовигідності; оптимальності; збалансованості [7; 23; 24]; національних: суверенітет у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; свобода зовнішньоекономічної діяльності; встановлений порядок при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; юридична рівність і недискримінація; верховенство закону; захист інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; еквівалентність обміну; неприпустимість демпінгу [15]; специфічних: територіальна цілісність усіх країн; суверенітет та рівність держав; політична та економічна незалежність держав; невтручання у внутрішні справи держави; сумлінне виконання міжнародних зобов'язань; мирне співіснування та мирне вирішення спорів; рівноправність усіх народів; сумлінне виконання міжнародних зобов'язань [25] (рис. 1.12).



*Рис. 1.12. Принципи зовнішньоекономічної діяльності*

Джерело: адаптовано автором.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюють Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Державна митна служба України, Державна фіскальна служба, Антимонопольний комітет України, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі й органи місцевого управління в межах повноважень, визначених законодавством [15].

Державне регулювання здійснюється за допомогою законів України; актів тарифного і нетарифного регулювання; економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого); рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються за їхніми статутними документами; угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

До державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності відносять:

- митне регулювання (ст. 13 Закону про ЗЕД, Митний кодекс України) [9; 15];
- валютне регулювання (Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 року № 15-93 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» тощо) [3; 19];

- ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій (ст. 16 Закону про ЗЕД) [3];

- введення спеціальних економічних зон (ст. 24 Закону про ЗЕД, Указ Президента України від 17.11.1995 року № 1062/95 «Про заходи по проведенню експерименту у Північнокримській економічній зоні “Сиваш”» тощо) [14; 15];

- застосування спеціальних санкцій за порушення зовнішньоекономічної діяльності (ст. 32-37 Закону про ЗЕД, ст. 119-120 Митного кодексу, ст. 4 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» тощо) [15; 19].

Основними нормативними документами, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність в Україні, є: Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959; Митний кодекс України та Податковий кодекс України; Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» зі змінами та доповненнями; Закон України від 23.09.1994 р. № 185/94-ВР «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті»; Закон України від 23.12.1998 р. № 351-XIV «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» зі змінами та доповненнями; Указ Президента України від 18.06.1994 р. № 319/94 «Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами»; Указ Президента України від 27.06.1999 р. № 734/99 «Про врегулювання порядку одержання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів та застосування штрафних санкцій за порушення валютного законодавства»; Наказ Міністерства фінансів України від 25.12.1995 р. № 207 «Про затвердження форми Декларації про валютні цінності, доходи та майно, що належать резиденту України і знаходяться за її межами», зареєстрований в Міністерстві юстиції України 11.01.1996 р. № 18/1043 та інші.

Але, розглядаючи питання щодо правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності, необхідно насамперед звернутися до Конституції України, п. 9 ст. 92 якої зазначено, що виключно законами визначаються засади зовнішніх зносин, зовнішньоекономічної діяльності, митної справи. А п. 8 ст. 116 Конституції України, у свою чергу, встановлено, що Кабінет Міністрів України організовує й забезпечує здійснення зовнішньоекономічної діяльності України, митної справи [6].

Так, відповідно до ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-XII від 16.04.1991 р., зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [15].

Оскільки зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності, п. 1 ст. 377 Господарського кодексу України містить уточнення щодо визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності: «господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою» [2].

Із самої назви «зовнішньоекономічна діяльність» очевидним є те, що в ній беруть участь не лише національні суб'єкти, а й іноземні. Іншими словами, пов'язані не лише з українським правопорядком. А тому ці відносини підпадають під поняття міжнародних.

У преамбулі Закону України «Про міжнародне приватне право» № 2709-IV від 23 червня 2005 року вказано: «Цей Закон встановлює порядок урегулювання приватноправових відносин, які хоча б через один із своїх елементів пов'язані з одним або кількома правопорядками, іншими, ніж український правопорядок». Тобто і цей Закон є складовою правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності [17].

Верховна Рада України 21.06.2018 р. прийняла Закон «Про валюту і валютні цінності» [11]. Він визначає правові засади здійснення валютних операцій, валютного регулювання та валютного нагляду, права та обов'язки суб'єктів валютних операцій і уповноважених установ та встановлює відповідальність за порушення ними валютного законодавства.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою широкого кола заходів, кількість яких постійно зростає. Однією з найпоширеніших у застосуванні виступає класифікація методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності відповідно до Генеральної угоди щодо тарифів і торгівлі (ГАТТ) та її правонаступника - Світової організації торгівлі (СОТ). Зважаючи на це, методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності доцільно буде класифікувати за такими напрямками: по-перше, за спрямованістю дій на економічні процеси – протекціоністські та лібералізаційні заходи; по-друге, за характером впливу на економічні процеси – на організаційно-правові, адміністративні та економічні заходи.

Протекціоністські заходи спрямовані на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції.

Заходи лібералізації спрямовані на усунення обмежень у зовнішній торгівлі, що призводить до зростання конкуренції з боку іноземних компаній.

До адміністративних заходів відносять засоби прямого обмеження експорту або імпорту (впровадження квот, ліцензій, ембарго).

До економічних заходів відносять засоби, які впливають на зовнішньоекономічні процеси через економічні інтереси їхніх учасників (політику встановлення мит, акцизів, інших зборів; систему оподаткування, політику встановлення банківської облікової ставки, курсу валюти).

Більш детально, порівняно з наведеною вище класифікацією, заходи, які застосовуються до державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, поділяють на митно-тарифні та нетарифні. У свою чергу, нетарифні заходи поділяють на 3 категорії:

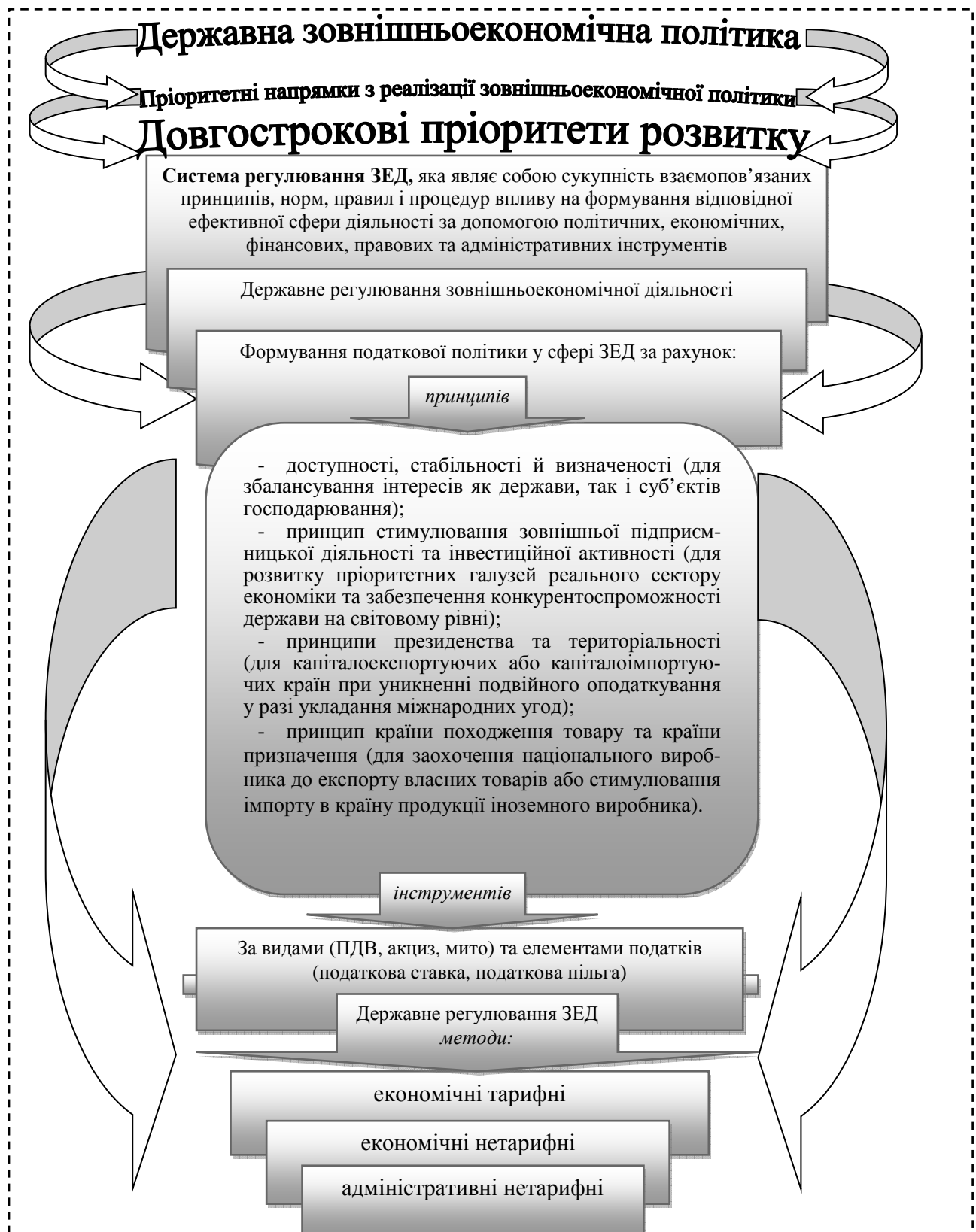
1) заходи безпосереднього обмеження, спрямовані на захист інтересів національної економіки (ліцензування і квотування);

2) заходи, пов'язані з виконанням митних чи адміністративних формальностей (імпортні податки і депозити, сертифікація);

3) валютні обмеження і валютний контроль.

Узагальнюючи, доходимо висновку, що державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється методами: економічними тарифними (експортний, імпортний тариф); економічними нетарифними (збори, податки, мито, субсидії, внутрішні податки, кредитування експортерів); адміністративними нетарифними (технічні бар'єри, місцеві вимоги, стандарти, санітарно-гігієнічні норми, вимоги про наявність місцевих компонентів, квотування, ліцензування, добровільне обмеження експорту) (рис. 1.13).





*Рис. 1.13. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності*  
Джерело: адаптовано автором.

Економічне регулювання зовнішньоекономічної діяльності науковцями трактується як сукупність економічних форм, методів та інструментів, за допомогою яких стимулюється, координується і регламентується діяльність суб'єктів у сфері зовнішньоекономічних зв'язків відповідно до цілей та завдань [4].

Методологічною основою економічного регулювання ЗЕД визначено пізнання та свідоме використання економічних законів, специфічних закономірностей ринкової трансформації, а також конкретних особливостей розвитку [4].

Щодо класифікації методів економічного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, то їх можна класифікувати таким чином (рис. 1.14) [4]. Кожен метод регулювання запропоновано розглядати з погляду набору інструментів його реалізації.

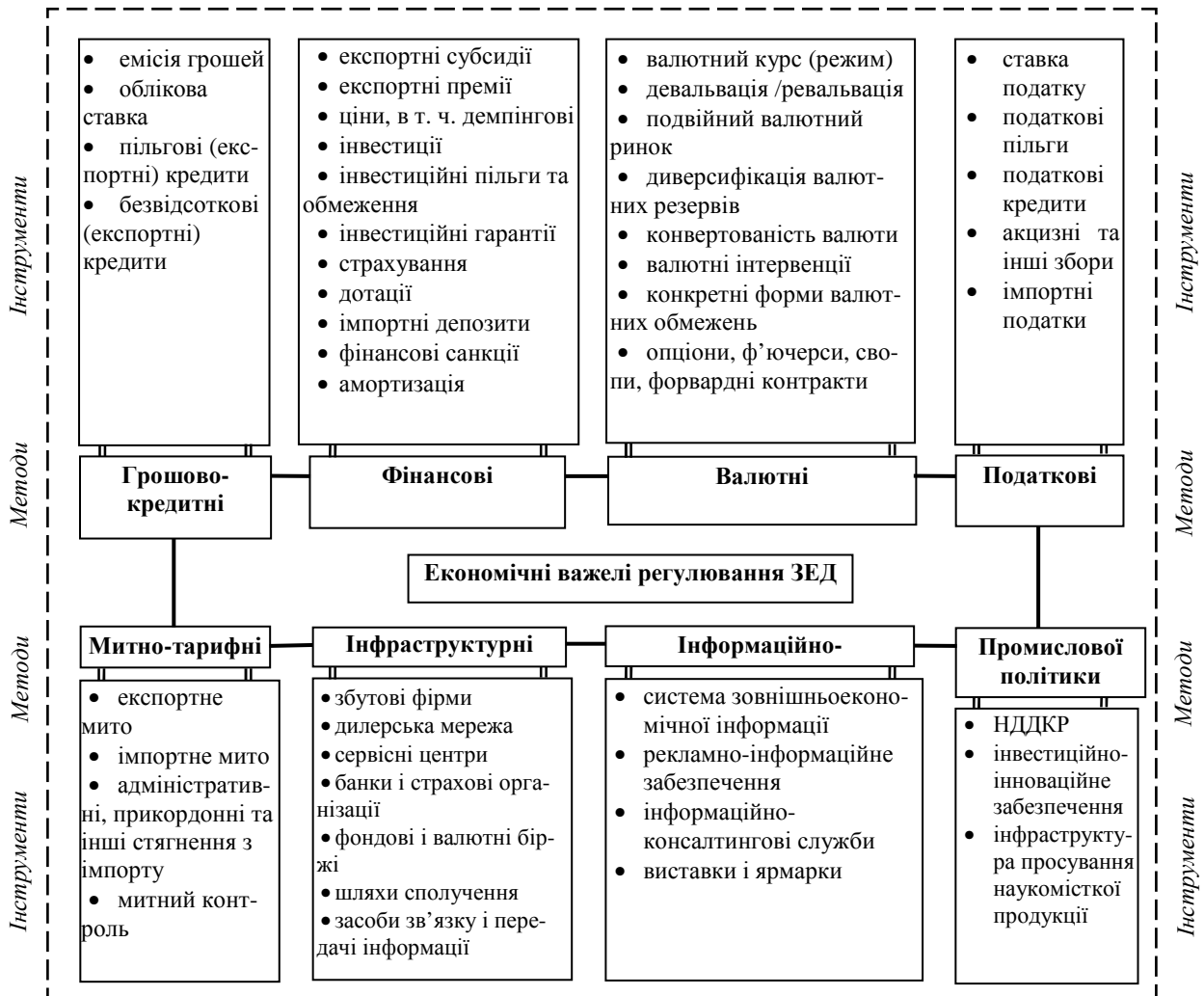


Рис. 1.14. Структурно-логічна схема методів та інструментів економічного регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва  
Джерело: [4].

Отже, у період інтеграції України у високотехнологічний економічний простір, забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств сприятиме підвищенню технічного рівня виробництва, збільшенню обсягів виробництва, розширенню зовнішніх ринків країни, формуванню конкурентоспроможного середовища та відіграватиме ключову роль для подальшого розвитку держави. Це можливо, зокрема за рахунок економічних інструментів, які дозволяють оцінити ефективність функціонування підприємств у порівнянні із зовнішнім середовищем, виявити їхні потенційні можливості та розробити ефективні рішення щодо забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

### Список використаних джерел

1. Анпілогова Ж. Д. Державне регулювання розвитку промислового виробництва в перехідній економіці України. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/10\\_2012/24.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/10_2012/24.pdf).
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436–IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Декрет України про систему валютного регулювання і валютного контролю від 19.02.1993 № 15-93. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
4. Дурицька Г. В. Економічне регулювання виробництва: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / Інституті регіональних досліджень НАНУ. Львів, 2007. 27 с.
5. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Батанова Т. В. Зовнішньоекономічна діяльність: сучасні особливості функціонування та аналізу розвитку. Одеса: Одеський національний економічний університет, 2012. 182 с.
6. Конституції України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Луценко І. С. Принципи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності: теоретичний аспект. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2009. № 11 (102). С. 100–103.
8. Мельниченко О. А. Державна промислова політика: сутність, засоби та напрями розвитку. *Теорія та практика державного управління*. 2017. № 3 (58). URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2017-3/doc/2/01.pdf>.
9. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. Податковий кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
11. Про валюту і валютні операції: Закон України від 21.06.2018 р. № 2473-VIII. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
12. Про врегулювання порядку одержання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів та застосування штрафних санкцій за порушення валютного законодавства: Указ Президента України від 27.06.1999 р. № 734/99. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
13. Про затвердження форми Декларації про валютні цінності, доходи та майно, що належать резиденту України і знаходяться за її межами: Наказ Міністерства фінансів України від 25.12.95 № 207.
14. Про заходи щодо проведення експерименту у Північнокримській експериментальній економічній зоні «Сиваш»: Указ Президента від 18.10.1997 № 1165/97. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
15. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-XII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
16. Про Концепцію державної промислової політики: Указ Президента України від 12 лютого 2003 р. № 102/2003. URL: <http://www.gdo.kiev.ua>.
17. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23 червня 2005 року № 2709-IV. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
18. Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами: Указ Президента України від 18.06.1994 р. № 319/94. URL: <http://search.ligazakon.ua>.
19. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України від 23.09.1994 р. № 185/94-ВР. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.

20. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Закон України від 23.12.1998 р. № 351-XIV. URL: <http://search.ligazakon.ua>.

21. Райзберг Б. А. Государственное управление социальными и экономическими процессами: учеб. пособие. Москва: Инфра-М, 2010. 384 с.

22. Сушко М. Ю. Важелі антикризової політики держави у сфері розвитку галузі промисловості України: автореф. дис ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / Класичний приватний університет. Запоріжжя, 2017. 20 с.

23. Уліда В. Ю. Система державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. URL: <http://nuczu.edu.ua/sciencearchive/PublicAdministration/vol3/020.pdf>.

24. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Ю. В. Орловської. Дніпропетровськ: [АРТ-ПРЕС], 2010. 302 с.

25. Хартія економічних прав та обов'язків держав: прийнята спеціальною сесією генеральної асамблеї ООН № 995\_077 від 12.12.1974. URL: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_077](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_077).

### **1.8. Теоретико-прикладні особливості розвитку соціально-трудових відносин в умовах трансформаційних зрушень**

За останні роки Україна пережила великомасштабні зміни, які трансформували чи не всі складові соціально-економічного буття. Але ці зміни не наблизили до стабільності, не додали соціально-економічному розвитку стійкої динаміки та соціальних здобутків абсолютної більшості населення. З'явилися нові та поглибилися дотеперішні ризики, розширилося «поле» сегментів нестабільності, зросла непередбачуваність наслідків господарської діяльності. Особливо нестабільність простежується в соціально-трудовій сфері, у центрі якої перебуває економічно активна людина.

Динамізм, масштабність і багатовекторність змін у всіх сферах суспільного буття є чи не найвизначальнішими рисами соціально-економічного розвитку на зламі двох тисячоліть. Це висуває нові, складніші вимоги перед економічною наукою, основним завданням якої було й залишається дослідження об'єктивних закономірностей еволюції суспільства загалом і його економічної системи зокрема [1, с. 16].

Сотні вітчизняних наукових шкіл упродовж багатьох десятиліть ХХ – ХХІ ст. плідно займалися опрацюванням наукових і прикладних аспектів явищ, процесів, компонентів соціально-трудової діяльності. Серед представників цих шкіл – О. О. Герасименко, І. Ф. Гнибіденко, О. А. Грішнова, В. М. Данюк, Г. Т. Завіновська, Г. В. Задорожний, А. М. Колот, В. А. Красномовець, Я. В. Крушельницька, Ю. М. Куликов, Е. М. Лібанова, Л. С. Лісогор, Н. Д. Лук'янченко, С. В. Мельник, В. В. Онікієнко, А. С. Пасєка, І. Л. Петрова, В. М. Петюх, В. А. Савченко, В. І. Чернов та інші. Незважаючи на те, що питанням соціально-трудових відносин науковці приділяють багато уваги, водночас, недостатньо вивченими залишаються проблеми формування та функціонування системи соціально-трудових відносин, її значення й особливості розвитку в Україні.

Метою цієї роботи є дослідження особливостей становлення та сучасних тенденцій розвитку соціально-трудових відносин в Україні.

Для України, що обрала європейські цінності як основний орієнтир свого подальшого розвитку, надзвичайно важливим є формулювання правильного розуміння сутності та особливостей розвитку соціально-трудових відносин. Фактично перспективи подальшого розвитку країни ставлять нас перед непростим питанням щодо пріоритетів розвитку соціально-трудових відносин. На сьогодні наукова література виділяє такі основні типи відносин у глобальному масштабі:

1) система відносин «людина – природа», в коло проблем яких входять природні ресурси та їх виснаження, енергетичні та продовольчі проблеми, захист навколишнього середовища;

2) система відносин «людина – суспільство», що включає коло проблем, пов'язаних із соціальними аспектами НТП, освітою, культурою, охороною здоров'я;

3) інтерсоціальні – відносини між спільнотами, етносами, цивілізаціями.

Особливе місце в цій класифікації посідають соціально-трудові відносини. Праця – одна з фундаментальних цінностей господарської культури, через яку виражаються відносини людини та суспільства до діяльності, а також людини та природи в процесі діяльності.

Донаукові уявлення про працю відображали пріоритет фізичних зусиль, його матеріальний характер і зв'язок із природними явищами.

Термін «соціально-трудові відносини» з'явився не так давно. Пов'язано це з тим, що спочатку в ролі основи аналізу та вивчення відносин, що виникають у процесі праці, акцент робився на фізіологічну сутність праці. У цьому аспекті праця розглядалася лише як процес витрачання фізичної та нервово-психічної енергії людини (трудові відносини). Якісно нові характеристики трудової діяльності з'являються тоді, коли праця розглядають не тільки з фізіологічної та економічної позицій, а й соціальної. У цьому контексті праця являє собою свідому діяльність людини, яка спрямована на досягнення бажаного результату та реалізується в ньому. Але трудова діяльність не тільки вимушений і важкий тягар. У процесі праці людина отримує унікальні можливості для реалізації своїх творчих здібностей для самовираження та самореалізації (соціальні відносини).

Соціально-трудові відносини характеризують економічні, соціальні, психологічні, правові аспекти взаємозв'язків окремих людей і соціальних груп у процесі трудової діяльності. Науковці, які вивчають різні проблеми економіки та соціології праці, аналізують соціально-трудові відносини за трьома основними напрямками: суб'єкти, предмет і типи відносин. Трансформаційні зрушення саме і стосувалися сутнісних характеристик основних складових соціально-трудових відносин. Але перш ніж проаналізувати основні причини таких змін і те, яким чином вони вплинули на систему соціально-трудових відносин, необхідно дати їм загальну характеристику.

Найбільш важливими суб'єктами соціально-трудових відносин є: наймані працівники, профспілки (союзи найманих працівників), роботодавці та держава.

Найманим працівником є людина, яка уклала трудовий договір із представниками підприємства, державою або будь-якою громадською організацією.

Професійні спілки створюються для захисту соціально-економічних інтересів найманих працівників. Напрямами діяльності профспілок є забезпечення зайнятості, гарантій прийнятних умов праці, оплати. Об'єднання профспілок можуть виступати гарантом дотримання прав найманих працівників, захищають їхні інтереси в трудових суперечках і конфліктах.

Роботодавець може виступати власником або діяти від імені власника в наймі на роботу одного або декількох працівників.

Держава виступає як суб'єкт соціально-трудових відносин і може виступати передусім як захисник прав громадян і організацій.

Як предмет соціально-трудових відносин розглядаються цілі, до досягнення яких прагне людина на різних етапах своєї діяльності.

На перших етапах (від народження до закінчення навчання) соціально-трудові відносини пов'язані здебільшого з проблемами професійного навчання. У період активної трудової діяльності (до пенсії) основними є відносини найму та звільнення, кар'єрного зростання, перепідготовки, питання умов і оплати праці. У період після трудової діяльності головною стає проблема пенсійного забезпечення.

Психологічні, етичні, правові форми відносин у процесі трудової діяльності характеризують типи соціально-трудових відносин.

Так, значна регламентація соціально-трудових відносин з боку держави характерна для патерналістського типу. На рівні підприємств патерналізм характерний для Японії та деяких інших азіатських країн.

Такий тип відносин, як партнерство, характерний для Німеччини та інших європейських країн. Соціальне партнерство відображає історично обумовлений компроміс інтересів головних суб'єктів економічних процесів і висловлює громадську необхідність соціального світу як одного з основних умов політичної стабільності та соціально-економічного прогресу.

Становлення й розвиток соціального партнерства в Україні забезпечується створенням системи соціального партнерства, що являє собою складне й динамічне утворення структурно-організаційних елементів (суб'єктів, форми угод, нормативно-правового забезпечення), форм, ідеології, культури, принципів, методів, засобів, тактики, технологій відносин, об'єднаних певним механізмом. Ця система постійно перебуває під дією, з одного боку, регулюючого впливу соціальної системи, а з іншого боку – впливу стихійних чинників соціального життя [2, с. 157].

Соціальне партнерство вимагає досить високого ступеня зрілості особистості, певного рівня самоорганізації та самосвідомості всіх його суб'єктів. Таким чином, потрібна «критична маса» об'єктивних і суб'єктивних передумов для його реалізації. Тому здебільшого лише в розвинених країнах соціальне партнерство набуло зрілих, досить ефективних форм.

У сфері соціально-трудових відносин практика соціального партнерства включає:

1. Систему участі найманої праці у власності та доходах підприємства.
2. Формування примирних та арбітражних органів, що здійснюють примирні акції при вирішенні трудових конфліктів.

3. Участь представників найманої праці, підприємницьких структур і держави в управлінні фондами соціального забезпечення та страхування.

4. Участь працюючих за наймом в управлінні підприємством.

Крім відносин патерналізму та партнерства, виділяють такі типи відносин, як конкуренція, солідарність (загальна відповідальність і взаємна допомога суб'єктів соціально-трудових відносин), субсидіарність (прагнення людини до особистої відповідальності за свої дії та досягнення своїх цілей при вирішенні соціально-трудових проблем), дискримінація (заснована на свавіллі прав суб'єктів соціально-трудових відносин).

Перераховані вище складові соціально-трудових відносин реалізуються та знаходять своє концентроване вираження в соціальних моделях суспільства. Основними елементами, що утворюють й одночасно характеризують ту чи іншу соціальну модель, є такі:

- 1) ставлення людини до праці;
- 2) захист з боку трудового законодавства;
- 3) реалізація відносин соціального партнерства та договірних відносин;
- 4) роль профспілок і членство громадян у профспілках;
- 5) державне регулювання соціально-трудових відносин.

На сьогодні дослідники проблем соціально-трудових відносин виділяють такі основні моделі: американська (та близька до неї англосаксонська) соціальна модель, європейська (або континентально-європейська) соціальна модель, японська.

Аналіз почнемо з американської соціальної моделі. Основу американської моделі становить філософія, яка зводиться до того, що кожна людина вільна у виборі свого життєвого шляху. Індивідуальний трудовий контракт передбачає свободу вибору працівником прийнятних саме для нього умов і форм оплати праці, тоді як угоди порушують свободу вибору (на думку американців).

Таким чином, у соціально-трудових відносинах взяв гору принцип «дерегулятивності», що означає досить слабкий захист трудящих з боку трудового законодавства.

Для американської й англосаксонської моделей характерні соціально-трудові відносини, засновані на конкуренції та дусі суперництва.

Європейська, або континентально-європейська, соціальна модель побудована на зовсім інших принципах, насамперед – це принципи згоди, соціального діалогу та солідарності. У більшості західноєвропейських країн отримали значне поширення тристоронні органи соціального партнерства. У багатьох європейських країнах будь-які профспілки уповноважені вести переговори між роботодавцями та працівниками для укладення колективних договорів.

Загальною для більшості країн континентальної Європи є жорстка система колективних договорів і переговорів. Колективний договір має пріоритет над індивідуальними трудовими контрактами, та діє принцип солідарності.

На сьогодні добре відома й описана в науковій літературі японська соціальна модель. Соціально-трудові відносини, засновані на принципі співучасті та колективного духу, стали одним з тих небагатьох прикладів контактів між роботодавцями та працівниками, які характеризуються взаєморозумінням і співпрацею. Хоча було б невірним ідеалізувати японську модель. Характерними

для японського стилю трудових відносин є високий ступінь експлуатації праці, жорсткий контроль за роботою працівників. До особливостей японської соціальної моделі відноситься й те, що на рівні законодавства закріплені лише мінімальні норми, що стосуються, наприклад, оплати та умов праці. Решта ж питань надані для вирішення роботодавцям і працівникам на робочому місці. Система соціального забезпечення носить загальний характер і базується на страховому принципі. Оплата праці працівників в Японії дозволяє заохочувати різні категорії працівників. Значне поширення мають різного роду бонуси.

Профспілки набули найбільшого поширення в приватному секторі економіки та на державних промислових підприємствах. Вони мають право на проведення страйків, колективні переговори та консультації. На середніх і малих підприємствах, де працює велика кількість людей, поширені різні системи патерналізму, і діяльність профспілок або взагалі неможлива, або утруднена.

Що стосується соціальної моделі України, то вона зазнавала на різних етапах розвитку країни значні зміни. Хоча сутнісні її характеристики тією чи іншою мірою залишалися незмінними.

Остання фінансово-економічна криза та подальші перманентні кризові явища породили нові проблеми в розвитку соціально-трудової сфери, які «працюють» на збереження дефіциту гідної праці. Йдеться про масові порушення з боку роботодавців, а саме:

- звільнення у зв'язку з тенденційно оформленими підставами (неодноразове невиконання трудових обов'язків, невідповідність компетенцій працівника наявним вимогам за результатами атестації);
- примушування до звільнення за власним бажанням замість звільнення за скороченням чисельності або штату з виплатою компенсації;
- одностороння зміна умов трудового договору (зниження заробітної плати, скорочення витрат на створення безпечних умов праці, примушування до переукладання трудового договору з безстрокового на строковий);
- невивплата або несвоєчасна виплата заробітної плати;
- неповний розрахунок під час звільнення;
- запровадження атипових графіків робочого часу, що відповідають потребам переважно роботодавців;
- праця понад норму без оплати або компенсацій [3, с. 50–51].

Роботодавці для формування балансу витрат і вигід на свою користь прагнуть неформальних або напівформальних відносин у сфері праці, які для них стають усе привабливішими. При цьому має місце тенденція до розширення набору привабливих для роботодавців неформальних правил і норм поведінки на полі соціально-трудових відносин:

- праця понад норму без оплати або компенсацій;
- заробітна плата «у конвертах»;
- безстрокові відпустки;
- скорочений робочий тиждень;
- атипові графіки робочого часу [4, с. 25–26].



З упевненістю можна говорити про кризу трудових відносин у сучасній Україні. Вона характеризується такими рисами й ознаками:

1) високопрофесійна праця вчених, інженерів, робітників знецінюється через низьку заробітну плату. У нас у країні склалася парадоксальна, з погляду економік розвинених країн, ситуація – бідність працюючої людини;

2) зміна уявлень щодо престижу професій. Привабливою стала діяльність, пов'язана з підприємництвом (банківська сфера, фінанси, цивільне право, комерція, реклама). Сам по собі цей факт є цілком об'єктивним і позитивним. Але в Україні праця має низьку оцінку й оплату. Це призводить до значного розриву, іноді в десятки разів, в рівні оплати праці;

3) співвідношення ролі людини / колективу та держави до сьогодні залишається головною проблемою соціально-трудова відносин. Можна виділити такі основні напрями державного регулювання соціально-трудова сфери, як: політика у сфері зайнятості, створення та збереження робочих місць, державне регулювання доходів населення та санітарно-гігієнічних умов праці. Механізми й інструменти реалізації державної політики не повинні втрачати своєї практичної значущості. Більш того, умови сучасного розвитку надають цій взаємодії (держава – економіка – людина) нового змісту, підвищуючи роль координації та цілеспрямованості;

4) членство в профспілках для більшості трудящих носить і сьогодні формальний характер. Ідеї соціального партнерства поки ще «не прижилися» в Україні;

5) розвиток індивідуалізму, як загалом позитивного явища, негативно позначилося на традиціях колективізму. Відбувається руйнування таких базових цінностей, як солідарність, взаємодопомога, гарантії соціального захисту.

Соціальна напруженість на підприємствах, незадовільні умови праці, професійні захворювання, нещасні випадки на виробництві, рання інвалідність, висока плинність кадрів, невпевненість у забезпеченні робочими місцями, відсутність інформації на виробництві – усе це вказує на те, що необхідна нагальна корекція соціальних заходів на підприємствах.

Соціально-трудова відносини мають вписуватися в соціальну модель суспільства, відповідати національно-культурним традиціям і змінам економіки. Унаслідок синергетичного ефекту глобалізації та технологічної революції в соціально-економічній сфері промислово розвинених країн відбуваються фундаментальні зміни. Мається на увазі падіння питомої ваги виробничого сектору та зростання сектору послуг, зрушення в процесах концентрації промислового виробництва, його галузевої структури, співвідношення «старих» і «нових» галузей та сфер діяльності тощо.

Під впливом цих процесів відбулися не тільки позитивні структурні зрушення та висунення людини як основи соціально-економічного розвитку та прогресу, а й дестабілізація соціально-трудова відносин. Зокрема, спостерігаються скорочення чисельності профспілок, втрата ними колишніх домінуючих позицій в основних галузях, зміщення балансу сил у колективно-договірних відносинах на користь підприємців, трансформація системи соціально-трудова відносин загалом.

Ці процеси пов'язані з:

1) скороченням зайнятості в галузях промисловості, традиційному оплоті профспілок;

2) підвищенням рівня безробіття, яка вразила саме ті категорії трудящих, які були охоплені профспілками;

3) поширенням часткової та неповної зайнятості;

4) посиленням конкуренції, що спонукає підприємців згортати виробництво або переводити його на території з низькими витратами на робочу силу;

5) збільшеною здатністю капіталу переміщатися в офшорні зони, що звужило можливості маневрування профспілок у межах колдоговірної системи, у тому числі й з питання про встановлення розміру заробітної плати;

6) посиленням еміграції робочої сили;

7) загостренням конкурентної боротьби, яка висунула в число пріоритетних завдань підприємства зниження витрат виробництва, включаючи витрати на робочу силу, що стимулює підприємців до посилення тиску на профспілки з метою отримання від них поступок за колективними договорами;

8) технологічною модернізацією підприємств, зазвичай пов'язаною з ліквідацією робочих місць, передусім для некваліфікованих робітників;

9) гнучкістю працівників і трудових процесів, здатних швидко перебудовуватися, поєднувати різні види робіт і на різних підприємствах, появою «віртуальних» робочих місць і поширенням роботи на дому.

Вплив глобалізації та технологічної революції на трудові відносини, проте, не є однозначно негативним. Він має й певний позитивний аспект, який полягає в розширенні сфери та змісту трудової демократії в межах формування нового укладу. У новій моделі соціально-трудових відносин можна виділити такі ключові аспекти:

1) наймані працівники, які у «старій» моделі були в ролі «замінної частини», «гвинтика», які не мали можливості не передбачено правилами (колективними договорами) впливати на виробничий процес і проявляти ініціативу, залучаються до управління виробництвом за допомогою гнучких форм і методів організації праці. Більшості працівників надаються широкі можливості участі у справах свого підприємства;

2) зміна традиційної філософії виробництва та моделі поділу праці. Поява гнучких трудових процесів, гнучких графіків і режимів роботи, «гнучких» працівників і поняття «нового» поділу праці – на замовлення і за процесом;

3) жорстко фіксована оплата праці, характерна для «старої» моделі трудових відносин, поступається місцем системі гнучкого матеріального стимулювання, в якій враховуються особистий трудовий внесок кожного працівника та трудового колективу загалом, передбачається багато різноманітних премій за підвищення кваліфікації, раціоналізацію, творчу активність, заохочується участь трудящих у прибутках підприємств;

4) стимулюється формування організаційної культури, свого роду «ідеологічної» бази, для участі найманих працівників у справах підприємства. В організаційній культурі цінується індивідуальність кожного працівника, визнається його творчий потенціал, розвивається атмосфера довіри та відкритості, культи-

вується відданість і лояльність працівників свого підприємства. Трудовий колектив загалом розглядає себе як єдину команду, в якій немає традиційного протиставлення «ми – вони»;

5) трудові відносини перебудовуються в напрямі встановлення партнерських відносин і співробітництва трудящих і профспілок, що представляють їхні інтереси, з одного боку, та керівництва підприємств, з іншого боку, з метою підвищення ефективності діяльності;

6) посилення значущості в трудових процесах творчості, новаторства, інтелектуалізації праці, формування творчого потенціалу організації й економіки загалом.

Глобалізація, надавши значне прискорення й інтенсифікацію процесам формування нового виробничого укладу, одночасно виявила недостатність опори тільки на передову технологію та вказала на необхідність і неминучість більшого акценту на трудові відносини. На відміну від колишніх етапів науково-технічних перетворень і зміни виробничих укладів, стосовно переважно продуктивних сил, сьогодні в цей процес глибоко втягнуті й трудові відносини. Фактично можна констатувати, що складається нова модель соціально-трудових відносин. І хоча вона ще не набула вигляду впорядкованої структури, неухильно поширюється сфера її застосування, що знаменує собою настання якісно та принципово нового етапу в розвитку сучасного виробництва, сутнісною рисою якого має бути орієнтація на людину-працівника. Зазначене вище має сприяти розвитку соціально-трудових відносин, що дозволить досягти стійкості економічного зростання та відновити соціальну стабільність у суспільстві.

### **Список використаних джерел**

1. Колот А. М. Наука про працю і соціально-трудові відносини: становлення, начала теоретико-методологічного оновлення. *Формування ринкової економіки. Спец. вип.* Київ, 2012. Т. 1. С. 15–34.

2. Красномоєць В. А., Пасєка А. С. Соціальне партнерство в системі соціально-трудових відносин України: особливості формування та перспективи розвитку. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*: збірник наукових праць. Київ, 2013. № 2 (6). С. 155–160.

3. Соціально-трудові відносини зайнятості: сучасні тенденції, виклики, шляхи розвитку: монографія / за наук. ред. А. М. Колота, І. Ф. Гнибіденка. Київ: КНЕУ, 2015. 296 с.

4. Колот А. М., Герасименко О. О. Теоретико-методологічні засади гідної праці: проблеми та напрями розвитку. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*: збірник наукових праць. Київ, 2015. № 2 (10). С. 21–42.

## **1.9. Диверсифікація джерел формування фінансових ресурсів закладів вищої освіти України**

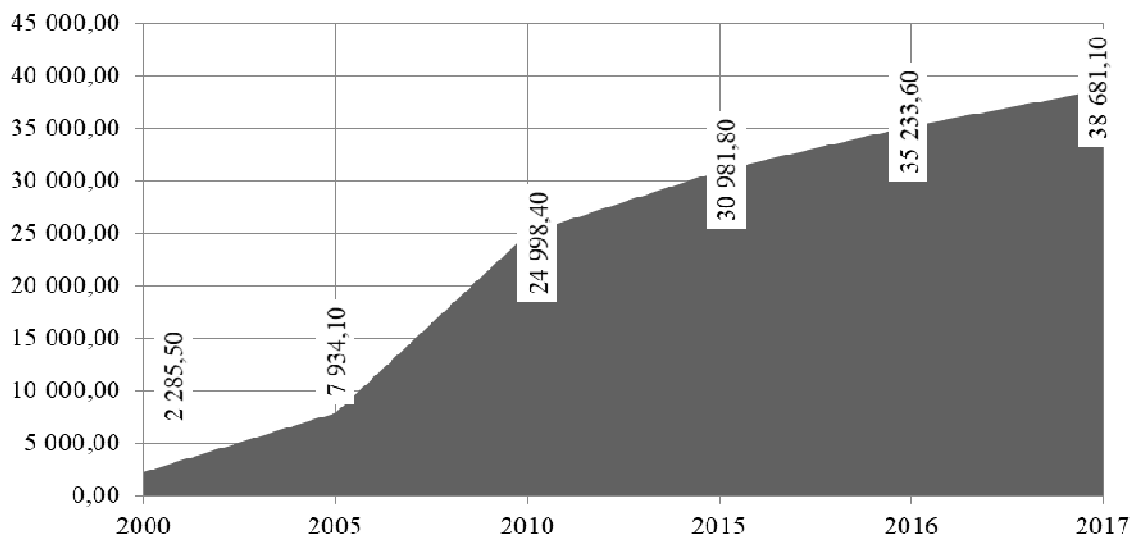
Сучасний етап розвитку провідних країн світу характеризується переходом до інформаційного суспільства, у межах якого формується економіка нового типу, для якої властива визначальна роль знань, інновацій та технологій у процесах виробництва, обміну, розподілу і споживання, а також у розвитку основних галузей народного господарства загалом. В умовах інформаційної економіки особливу роль у забезпеченні економічного зростання та конкурентоспроможності країни відіграють сектори, суб'єкти яких спроможні до генерації нових знань та ідей із

можливістю їх подальшого трансферу в підприємницький сектор. Консолідований у системі вищої освіти інтелектуальний та інноваційний потенціал може перетворити заклади вищої освіти (ЗВО) держави на одних із ключових агентів трансформації національної економіки на засадах інформативності.

У сучасних соціально-економічних умовах виникає необхідність модернізації системи вищої освіти для підвищення рівня її відповідності актуальним тенденціям розвитку національної економіки. Зазначене вище вимагає належного фінансування. Інвестиції в освіту переважно розглядаються як вкладення у розвиток людського капіталу країни. Враховуючи потужний потенціал сектору вищої освіти та беручи до уваги поступове перетворення університетів на повноправних економічних суб'єктів, на загальнодержавному рівні доцільно створити необхідні передумови для диверсифікації джерел фінансування діяльності ЗВО.

Актуальність проблеми фінансування вищої освіти України зумовлює високий науковий інтерес до її дослідження. Зокрема, фінансові аспекти функціонування ЗВО, у тому числі наукові та прикладні засади диверсифікації джерел фінансування системи вищої освіти, розкриваються у працях низки вітчизняних учених: Т. Боголіб, Е. Брукінг, Я. Бучковська, З. Варналій, В. Воліков, Дж. Гелбрейт, Р. Девол, Т. Ілляшенко, І. Каленюк, І. Комарова, О. Куклін, Дж. Лі, В. Сафонова, Л. Цимбал, Л. Шевченко, Н. Шпак та ін. Незважаючи на наявність значної кількості публікацій, присвячених питанням фінансування вищої освіти, проблеми диверсифікації його джерел потребують поглибленого дослідження. Серед перспективних джерел фінансування діяльності університетів можна виокремити комерціалізацію результатів їхніх досліджень, що особливо актуалізується в контексті становлення економіки інформаційного типу.

У науковій літературі виокремлюють кілька моделей фінансування вищої освіти [1; 2]. Типовою для України є змішана модель, що передбачає інвестування ЗВО із державного і приватного джерел. Традиційно головним джерелом є державний бюджет. Офіційні статистичні дані демонструють стабільне зростання обсягів загальних видатків зведеного бюджету України на вищу освіту в гривневому еквіваленті (рис. 1.15).



*Рис. 1.15. Динаміка обсягів загальних видатків зведеного бюджету на вищу освіту в Україні, млн грн*

Джерело: побудовано автором на основі [4].

Однак зазначене не може свідчити про суттєве поліпшення ситуації в системі вищої освіти країни, що пояснюється доцільністю коригування показників на зростаючі темпи інфляції в країні та девальвації національної валюти. Більш показовими є відносні параметри динаміки фінансування вищої освіти державним сектором (рис. 1.16). Починаючи з 2010 р. чітко простежується тенденція до скорочення видатків зведеного бюджету у відсотках до загальних витрат (із 6,6 % у 2010 р. до 3,7 % у 2017 р.), до витрат на освітню галузь загалом (із 31,3 % у 2010 р. до 21,8 % у 2017 р.) і у процентах до ВВП (із 2,3 % у 2010 р. до 1,5 % у 2016 р.) [4].

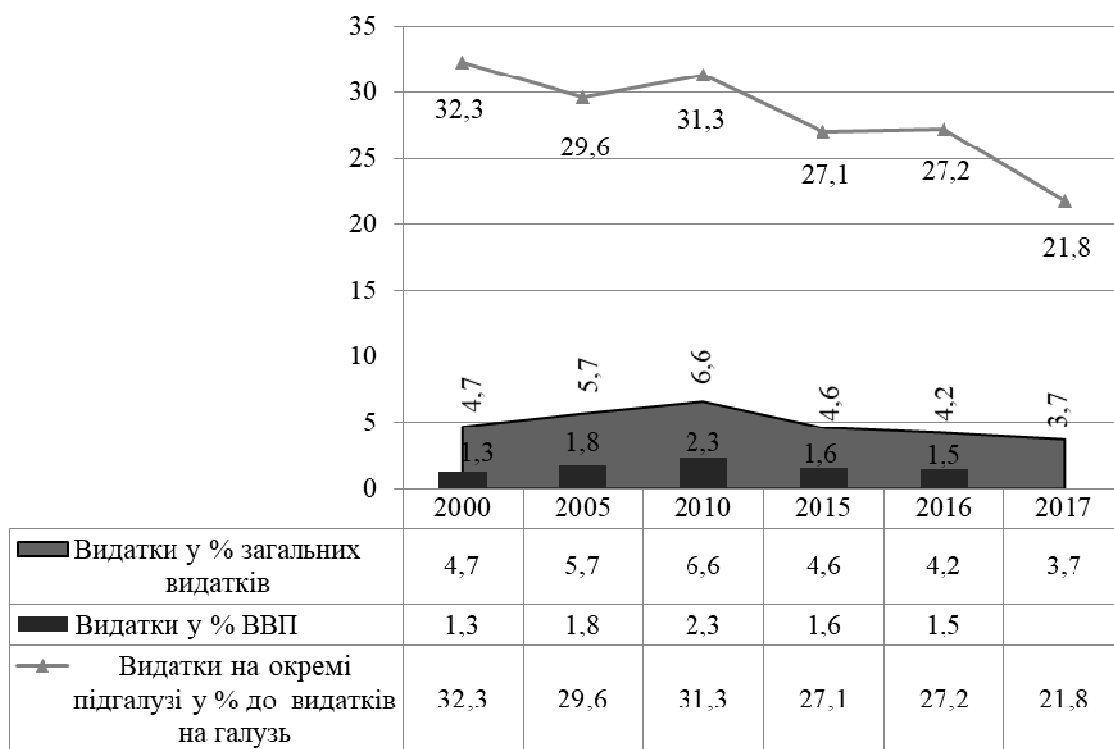


Рис. 1.16. Динаміка державного фінансування вищої освіти в Україні, %  
Джерело: побудовано автором на основі [4].

Вищепроаналізовані тенденції фінансування вищої освіти державним сектором спричинені, на нашу думку, зростаючою політичною нестабільністю, загостренням геополітичної ситуації, розгортанням військових дій на Сході нашої держави, соціально-економічними, демографічними та міграційними (відтік висококваліфікованих фахівців за кордон) проблемами країни. Логічно припустити подальше скорочення державного фінансування, що становитиме загрозу фінансовій безпеці ЗВО, які надмірно залежать від обсягів виділених із бюджету коштів. Крім поступового обмеження державного фінансування, перед вітчизняними ЗВО також постають виклики, пов'язані з:

- демографічною ситуацією – відбувається зменшення студентського контингенту, зокрема і тих, хто навчається на комерційних засадах;
- зміною підходів до формування державного замовлення на підготовку кадрів – означає зміну обсягів фінансових надходжень до університетів із державного бюджету; призводить до ускладнення довго- і середньострокового фінансового прогнозування;

– збільшення витрат на підготовку висококваліфікованих фахівців в університетах – спричинює зростання вартості освітніх послуг, що призводить до зниження рівня їхньої конкурентоспроможності на ринку;

– загостренням конкурентної боротьби на ринку освітніх послуг [5] – у тому числі через агресивну маркетингову політику іноземних ЗВО, які активно входять на внутрішній ринок;

– міграційними процесами – розглядається двоаспектно: 1) від'їзд наукових кадрів за кордон (у тому числі молодих учених); 2) студентська мобільність.

Зазначене зумовлює необхідність розширення джерел інвестування діяльності ЗВО з метою мінімізації їх фінансових ризиків, забезпечення фінансової безпеки. Найбільшого поширення в секторі вищої освіти провідних країн світу набули такі напрями диверсифікації фінансових джерел, стисла характеристика яких представлена даними табл. 1.7.

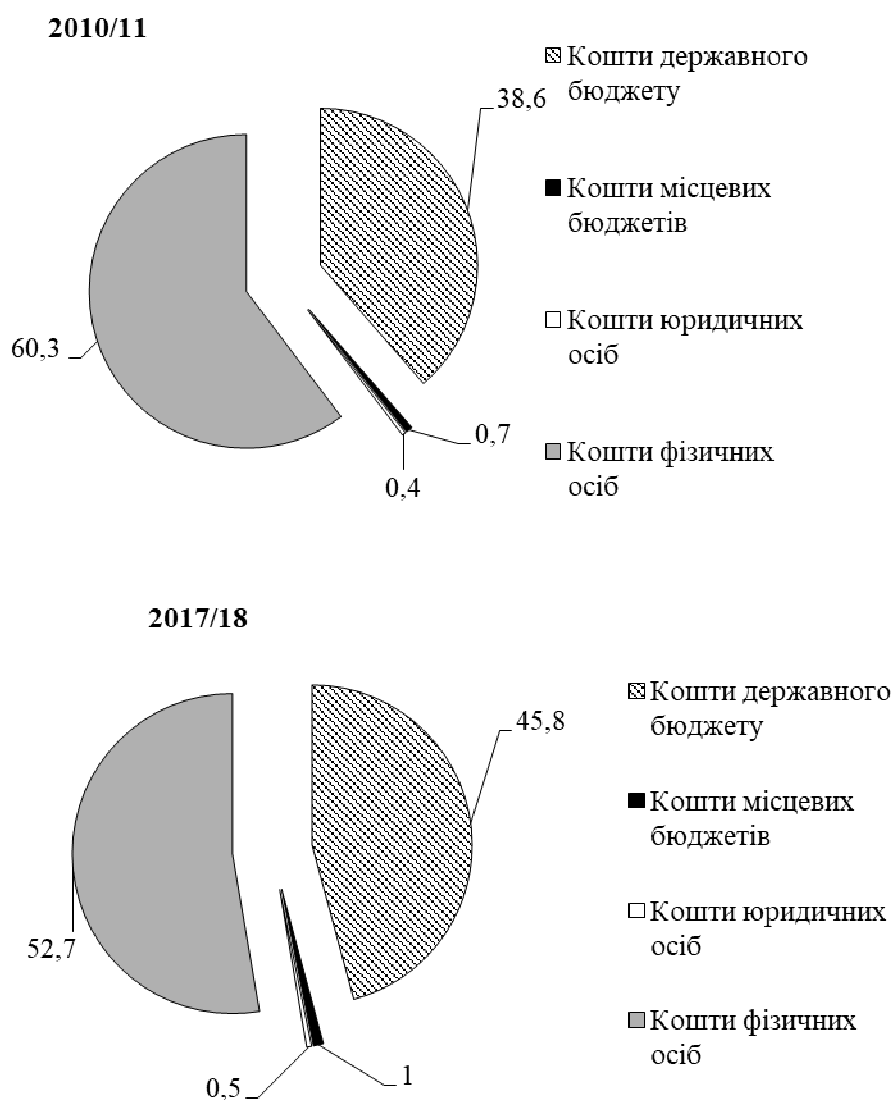
Таблиця 1.7

*Основні напрями диверсифікації джерел формування фінансових ресурсів ЗВО*

Напрямок	Характеристика
Введення плати за навчання	- включає комісійні за надання суміжних послуг, скорочення стипендіальних і студентських грантових програм, запровадження обмежень на видачу освітніх кредитів; - стосується переважно країн і навчальних закладів, які надавали освітні послуги за державний кошт
Створення ендаумент-фондів	- формування цільових фондів, наповнення яких забезпечується за рахунок меценатських коштів, у тому числі, випускників ЗВО; - досвід Гарвардського, Єльського, Принстонського, Колумбійського та інших університетів
Випуск облігацій	- застосовується переважно у кризових періодах; - досвід Гарвардського, Кембриджського, Принстонського університетів
Приватизація закладів вищої освіти	- відповідно до сучасної світової тенденції розвитку приватизації в секторі вищої освіти; - апробація кращих світових практик та форм приватизації закладів вищої освіти
Розширення спектра послуг	- надання університетами послуг, безпосередньо не пов'язаних з освітньою діяльністю; - досвід світових університетів у наданні медичних, консалтингових, юридичних, експертних, інжинірингових, науково-технічних та інших послуг
Заснування підприємницьких університетів	- вимагає наявності значної фінансової автономії ЗВО; - характерна широка диверсифікованість фінансових надходжень і диференційованість послуг ЗВО
Залучення коштів міжнародних організацій і фондів, що функціонують у сфері вищої освіти	- переважно у формі грантів на реалізацію науково-освітніх міжнародних проєктів; - включає також гранти індивідуальної академічної мобільності
Комерціалізація результатів досліджень	- трансфер наукових розробок учених університетів у реальний сектор економіки на договірній основі; - продаж ліцензій на промислове використання запатентованих університетами винаходів

Джерело: складено автором на основі [6].

Із наведених у табл. 1.7 напрямів диверсифікації джерел фінансування українськими ЗВО найбільш апробованим є перший – введення плати за навчання (рис. 1.17). Аналіз офіційних даних Державної служби статистики України засвідчив достатньо низький рівень зацікавленості юридичних осіб у фінансуванні навчання студентів (6968 осіб у 2017/18 навчальному році, що становить лише 0,5 % сукупної чисельності студентів ЗВО III–IV рівнів акредитації) [4]. Це свідчить, по-перше, про недостатню вмотивованість суб’єктів підприємницького сектору (у тому числі через проблеми з якістю освітніх послуг, актуальністю професійних компетенцій, що формуються у навчальних закладах); по-друге, про низький рівень розвитку співробітництва між ЗВО та бізнесом.



*Рис. 1.17. Структура джерел фінансування навчання студентів ЗВО III-IV рівнів акредитації, %*

Джерело: побудовано автором на основі [4].

Серед наявних напрямів диверсифікації джерел фінансування ЗВО найбільш перспективним, з урахуванням поточного стану національної економіки, на нашу думку, є активізація процесів комерціалізації результатів досліджень учених. Під останнім розуміємо комплексну економіко-правову категорію, що

охоплює процеси організації та реалізації трансферу об'єктів інтелектуальної власності, результатів наукових досліджень у реальний сектор економіки на договірній основі.

Наведена вище теза обґрунтовується тим, що інформаційна економіка трансформує підходи до ведення підприємницької діяльності, актуалізуючи роль знань, інформаційних технологій, інновацій, а відповідно, стимулюючи зростання попиту на науково-технічні послуги і наукомістку продукцію [3; 7]. При інформатизації економіки та зростанні ролі інноваційності в забезпеченні конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів актуалізується необхідність розвитку взаємовигідного партнерства суб'єктів секторів підприємництва та вищої освіти. У таких умовах ЗВО перетворюються із передавачів знань й інформації студентам на генераторів нових ідей і технологічних розробок. Сучасні університети, реалізуючи поряд з освітньою науково-дослідну й інноваційну діяльність, закладають передумови для соціально-економічного й інноваційного розвитку країни. Генеровані закладами вищої освіти інновації, інформаційно-комунікаційні технології та запатентовані винаходи шляхом їх комерціалізації впроваджуються в реальному секторі економіки, зокрема в діяльності господарюючих суб'єктів. Значні позитивні результати і здобутки в цьому аспекті демонструють американські університети (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

*Індекс трансферу та комерціалізації університетських технологій: топ-25 ЗВО (2017 р.)*

Місце	Інститут	Місце за категоріями:				Загальний індекс
		Патенти	Видані ліцензії	Дохід від ліцензій	Стартап	
1	2	3	4	5	6	7
1	Університет штату Юта	88,27	89,38	94,04	93,90	100
2	Колумбійський університет	85,86	84,54	97,08	88,50	97,83
3	Університет Флориди	88,60	95,37	91,60	87,84	97,66
4	Університет Брігама Янга	85,59	85,83	86,76	94,95	97,58
5	Стенфордський університет	96,28	85,43	94,57	81,94	95,6
6	Університет Пенсильванії	83,30	86,52	91,62	87,66	95,39
7	Університет штату Вашингтон	79,56	100,00	93,73	79,30	95,11
8	Массачусетський технологічний інститут	96,76	77,92	92,91	82,00	94,33
9	Каліфорнійський технологічний інститут	100,00	76,07	91,53	81,14	94,11
10	Університет Карнегі Меллон	75,57	92,29	88,50	87,05	93,54
11	Нью-Йоркський університет	84,48	78,27	98,60	77,76	93,41
12	Університет Перд'ю	85,58	86,56	85,45	86,87	93,02
13	Техаський університет	87,02	82,90	89,75	81,91	92,88
14	Університет Міннесоти	76,71	91,99	90,75	80,80	92,75
15	Каліфорнійський університет, Лос-Анджелес	93,32	77,37	68,43	100,00	92,13
16	Університет Мічигану	86,03	84,96	89,98	75,03	91,58
17	Корнельський університет	84,49	91,52	86,42	74,32	89,49



1	2	3	4	5	6	7
18	Іллінойський університет Чикаго Урбана	84,66	78,16	89,83	75,87	89,37
19	Університет Південної Флориди	89,25	83,45	81,23	79,65	88,93
20	Каліфорнійський університет, Сан-Дієго	89,14	83,65	65,76	93,53	88,55
21	Університет штату Аризона	79,29	79,87	82,32	82,67	88,49
22	Університет Центральної Флориди	91,93	69,34	79,69	83,75	88,21
23	Північно-Західний Університет	84,88	69,32	88,85	77,44	87,95
24	Університет Піттсбургу	78,31	91,48	87,84	71,37	87,75
25	Університет Штату Північної Кароліни	74,56	86,10	86,54	76,29	87,73

Джерело: [10].

Серед проранжованих у 2017 р. Міжнародним інститутом Milken більш ніж 200 університетів Сполучених Штатів Америки (представлені у звіті «Концепція комерціалізації: кращі університети у сфері трансферу технологій») у топ-10 потрапив Массачусетський технологічний інститут (MIT). Офіс з ліцензування технологій MIT (MIT Technology Transfer Office) доповідає про зростання чисельності патентів (з 141 у 2008 р. до 296 у 2017 р.) та обсягів укладення ліцензійних угод (з 84 у 2008 р. до 122 у 2017 р.) (рис. 1.18) [11].

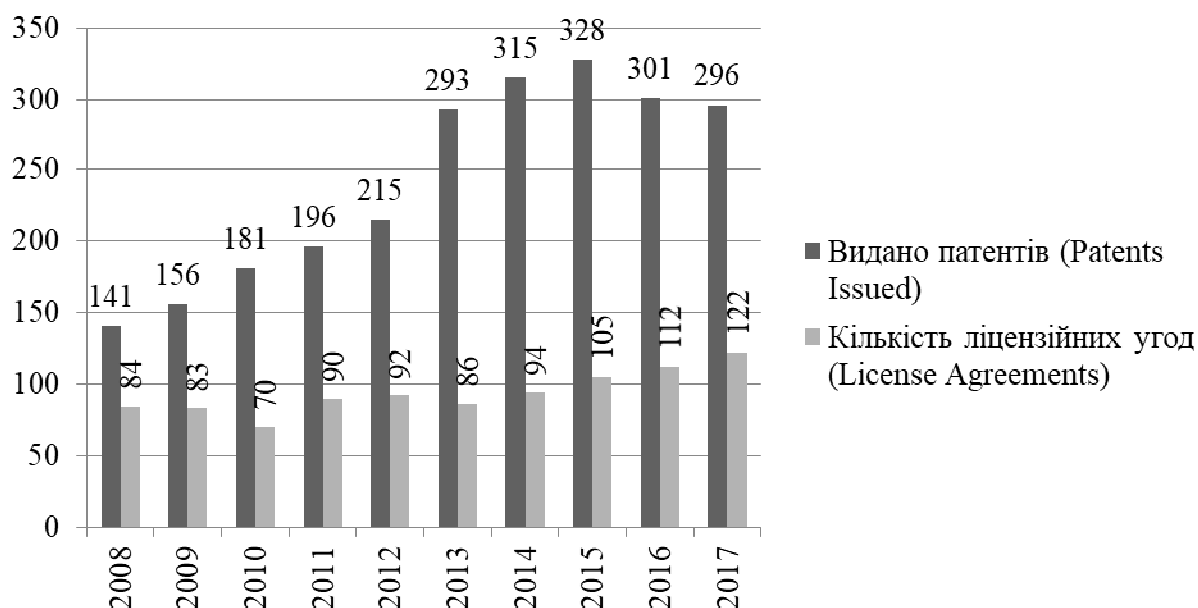


Рис. 1.18. Параметри комерціалізації інноваційних результатів досліджень MIT, од.

Джерело: побудовано автором на основі [11].

Комерціалізація інновацій як результатів досліджень є одним із головних джерел фінансування провідних світових університетів. Для України цей напрям диверсифікації джерел фінансових ресурсів є перспективним, проте поки що мало апробованим. В Україні щороку реєструється близько 3000 патентів на винаходи, в середньому 9300 патентів на корисні моделі, більше 2000 патентів на

промислові зразки [12]. При цьому значну питому вагу серед сукупної чисельності заявників на отримання патентів становлять саме суб'єкти сектору вищої освіти. Це свідчить про наявність у університетів потужного науково-технічного й інноваційного потенціалу, який, на жаль, досі залишається не реалізованим.

Можемо відзначити, що в Україні поступово формуються передумови для активізації комерціалізаційних процесів. Останнє, у свою чергу, вимагає ідентифікації аплікабельного світового досвіду й адаптації до українських реалій кращих практик іноземних університетів у трансфері технологій у реальний сектор економіки на договірній основі. На поточному етапі розвитку при реалізації процесів комерціалізації результатів досліджень ЗВО постає перед комплексом проблем і бар'єрів:

*а) екзогенні проблеми:*

1) недосконалість чинного законодавства – неузгодженість положень чинних нормативно-правових актів, повільні темпи їх оновлення (у підсумку спричинює обмеження реальних можливостей ЗВО у комерціалізації розробок);

2) нерозвиненість національного ринку науково-технічної продукції – недостатній рівень інноваційної активності підприємств країни;

3) недостатній попит суб'єктів підприємницького сектору на результати наукових досліджень – недостатній рівень інноваційної активності підприємств, наявність потужних зарубіжних конкурентів-продуцентів наукової продукції;

4) недостатнє фінансування наукових досліджень – нестача фінансових ресурсів, низький рівень диверсифікованості фінансових джерел, низька інвестиційна привабливість дослідницької сфери;

5) міграція наукових кадрів за кордон – недостатній рівень оплати праці вчених, складна геополітична та соціально-економічна ситуація в країні, (призводить до втрати інтелектуального капіталу);

6) тіньова економіка, корупція, низький рівень довіри економічних суб'єктів до державного сектору;

7) недосконалість статистичної бази у сфері комерціалізації – складність оперативного збору й обробки звітної інформації (у підсумку призводить до ускладнення економічного аналізу комерціалізаційних процесів);

*б) ендогенні проблеми:*

– нерозвиненість механізмів комерціалізації в університетах – недооцінювання ролі процесів комерціалізації результатів досліджень у розвитку ЗВО та розширенні джерел фінансування їх наукової діяльності;

– слабе кадрове забезпечення відділів комерціалізації при університетах (по професійній і кваліфікаційній структурі) – прогалини в кадровій політиці ЗВО, низький рівень умотивованості вчених до проведення досліджень через недостатній рівень оплати праці;

– низький рівень впровадження результатів досліджень у промисловості – низький рівень розвитку співробітництва секторів вищої освіти та підприємництва, недостатня відповідність наукових розробок ЗВО актуальним запитам підприємств;

– низький рівень патентування винаходів українських учених за кордоном – нестача фінансування на покриття витрат, пов'язаних з оформленням та підтримкою дії патентів за кордоном (призводить до обмеження потенційних можливостей комерціалізації розробок за кордоном);

– зниження рівня винахідницької активності – нерозвиненість мотиваційних механізмів, обмеженість фінансування (власне процесів патентування та підтримки чинності отриманих патентів на об'єкти інтелектуальної власності);

– застаріла матеріально-технічна база університетів - недостатній рівень фінансування вищої освіти в цілому та ЗВО країни зокрема (спричинює уповільнення і зниження результативності досліджень).

Вирішення проблем комерціалізації результатів наукових досліджень ЗВО потребує розширення співробітництва суб'єктів у рамках чотирикутника Quadruple Helix [8-9], а саме: секторів *вищої освіти* (університети, інститути, академії), *бізнесу* (підприємства), *держави* (під егідою Міністерства освіти і науки України та Міністерства фінансів України), *громадськості* (організації у сфері освіти). Це дозволить диверсифікувати джерела формування фінансових ресурсів ЗВО; збільшити приток інвестиційних ресурсів у систему вищої освіти; розробити й імплементувати ефективні механізми матеріальної мотивації наукових кадрів; скоротити обсяги відтоку вчених за кордон; оновити матеріально-технічну базу наукових лабораторій і дослідницьких центрів; сформувати належне кадрове забезпечення відділів комерціалізації при університетах (маркетологи, юристи, бухгалтери, економісти, патентні повірені тощо); активізувати подачу заявок до міжнародних патентних відомств.

У процесі дослідження проаналізовано тенденції фінансування системи вищої освіти України; економіко-статистичний аналіз засвідчив поступове скорочення державного фінансування вищої освіти. Проведене дослідження дозволило дійти висновків про необхідність диверсифікації джерел фінансування діяльності ЗВО України. Серед перспективних джерел фінансування діяльності закладів вищої освіти було виокремлено комерціалізацію результатів досліджень, що актуалізується в контексті становлення інформаційної економіки. Конкретизовано екзогенні (властиві національній системі вищої освіти в цілому) та ендогенні (характерні для закладів вищої освіти) проблеми комерціалізації досліджень ЗВО з ідентифікацією ключових причин їх виникнення (неузгодженість наукової термінології, застаріла законодавча база, низька інноваційна активність підприємств, недостатнє фінансування досліджень ЗВО, ускладнення геополітичної ситуації, економічна і політична нестабільність, корупція та ін.). Перспективи подальших досліджень полягають у дослідженні провідного світового досвіду диверсифікації фінансових джерел ЗВО, включаючи визначення найбільш відповідних сучасним соціально-економічним реаліям України моделей комерціалізації результатів досліджень університетів у реальному секторі економіки.

### **Список використаних джерел**

1. Каленюк, І. С. Напрями трансформації механізмів фінансування освіти в сучасному світі. *Демографія та соціальна економіка*. 2017. № 1 (29). С. 24–36.

2. Вища освіта в Україні у 2017 році: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України. 2018. 298 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Шпак Н., Гнатюк М. Проблеми комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у вищих навчальних закладах. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 10. Ч. 2. С. 150–155.
4. Шевченко Л. С. Фінансування вищої освіти: диверсифікація джерел. *Теорія і практика правознавства*. 2013. Вип. 2. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp\\_2013\\_2\\_44](http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2013_2_44).
5. Shkarlet S. M., Dubyna M. V. Essence and features of information society development. *Scientific bulletin of Polissia*. 2017. № 2 (10). Part. 1. P. 152–158.
6. Актуальні проблеми формування та розвитку інформаційної економіки в Україні: колективна монографія. Чернігів: ЧНТУ, 2017. 292 с.
7. Devol, R., Lee, J., Ratnatunga, M. *Concept to Commercialization. The Best Universities for Technology Transfer*. Milken Institute. Center for Jobs and Human Capital. April 2017. P. 17.
8. Carayannis E., Grigoroudis E. Quadruple Innovation Helix and Smart Specialization: Knowledge Production and National Competitiveness. *Foresight and STI Governance*. 2016. Vol. 10, No 1. P. 31–42.
9. Carayannis, E.G., & Campbell, D.F.J. (2012). Mode 3 Knowledge Production 1 in Quadruple Helix Innovation Systems.
10. Devol R., Lee J., Ratnatunga M. Concept to Commercialization. The Best Universities for Technology Transfer. *Milken Institute. Center for Jobs and Human Capital*. April 2017. P. 17.
11. MIT Technology Transfer Office. TLO Data. URL: <http://tlo.mit.edu/engage-tlo/annual-update/tlo-data>
12. Річний звіт – 2016 / Державна служба інтелектуальної власності України. Київ, 2017. URL: [www.uipv.org/ua/zvit.html](http://www.uipv.org/ua/zvit.html).